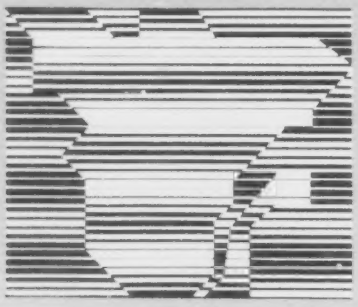
Études et documents no 3

L'impact à court terme de l'immigration internationale sur la production et l'emploi au Québec, 1968-1975

par: Mario Polèse et Agnès Lê Minh,
avec la collaboration de
Jean-Claude Thibodeau

Première étude dans le cadre du projet
"L'immigration internationale et l'économie du Québec:
trois études", dirigé par Mario Polèse



Gouvernement du Québec
Ministère de l'Immigration

Avril 1978

104-04330/

Études et documents no 3

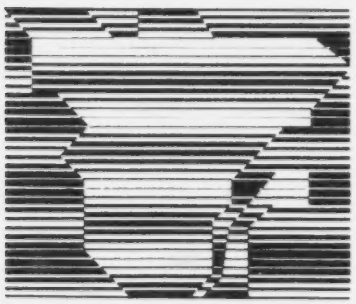
L'impact à court terme de l'immigration internationale sur la production et l'emploi au Québec, 1968-1975

par: Mario Polèse
INRS-Urbanisation à Montréal

Agnès Lê Minh
Direction de la recherche du ministère de l'Immigration du Québec

avec la collaboration de
Jean-Claude Thibodeau
INRS-Urbanisation à Montréal

Projet conjoint effectué par l'IRNS-Urbanisation et la Direction de la recherche du ministère de l'Immigration du Québec



LEGISLATIVE LIBRARY
WITHDRAWN
RECEIVED

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Immigration

Avril 1978

Bien que cette étude ait été effectuée pour la Direction de la recherche du ministère de l'Immigration du Québec, les idées qui y sont exprimées demeurent la seule responsabilité des auteurs et ne traduisent pas nécessairement celles du ministère.

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
3e trimestre 1978

Préface

Nous sommes heureux de consacrer les numéros 3, 4 et 5 de la présente série d'Études et documents aux résultats d'une recherche d'envergure sur « L'immigration internationale et l'économie du Québec : trois études » dirigée par M. Mario Polèse. Ces études constituent le premier effort pour évaluer avec rigueur l'impact économique de l'immigration au Québec au cours des dernières années.

Les deux premières études, qui portent sur la période 1968 à 1975, traitent de l'impact à court et à moyen terme sous deux volets complémentaires. À l'aide de sources statistiques variées (notamment, les fiches d'admission, l'enquête longitudinale « Trois ans de vie au Canada », et le tableau interindustriel du Québec) les auteurs de la première étude ont su dépasser les approches traditionnelles d'offre en tenant compte de la demande et ont ainsi réussi à démontrer avec clarté que l'impact économique de l'immigration est un processus circulaire, le travailleur étant non seulement un producteur mais également un consommateur.

La seconde étude, plus directement axée sur la mise en œuvre d'une politique d'immigration, porte sur l'évaluation du processus de sélection des travailleurs. En se basant principalement sur trois sources statistiques (fiches d'admission, données sur les postes vacants et enquête « Trois ans de vie au Canada »), elle fournit une analyse critique extrêmement perspicace du processus de sélection en tant que régulateur entre l'offre et la demande sur le marché du travail québécois.

Enfin, la troisième étude porte sur l'impact de l'immigration sur la croissance économique à long terme du Québec de 1951 à 1974 en adaptant au cas québécois un modèle de type comptable des composantes de la croissance utilisé par Denison pour l'analyse de la croissance économique des États-Unis.

Ces trois études, qui constituent chacune un apport original à la connaissance de l'impact de l'immigration sur la société québécoise forment cependant un ensemble cohérent qui permet d'avoir une vision globale de ce qu'a été l'impact économique de l'immigration au Québec.

Yves Bussière
Directeur de la Recherche
Ministère de l'Immigration du Québec

Avril 1978

Avant-propos

La présente étude a été réalisée dans le cadre du projet **"L'immigration internationale et l'économie du Québec: trois études"**, dont l'objet, ainsi que son nom l'indique, est d'analyser l'immigration internationale et son impact sur l'économie québécoise. Les incidences de l'immigration sur l'économie du Québec sont à la fois multiples et multiformes; nous ne prétendons par avoir traité tous les aspects de ce sujet complexe. Ce serait d'ailleurs impossible: analyser l'impact économique des immigrants équivaut presque à étudier l'impact économique de l'homme. Il s'agit en somme d'une question à laquelle il ne sera jamais possible d'apporter une réponse finale et universelle. Citons en ce sens les conclusions d'une étude récente:

> Il serait ridicule de vouloir démontrer que les incidences de l'immigration sont bonnes ou mauvaises... On ne peut pas trancher une controverse qui implique autant de facteurs différents et d'intérêts opposés. Il n'existe pas d'effet positif qui n'ait pas aussi, en contrepartie, un effet négatif[1].

Puisqu'il n'est pas possible de rendre justice à un sujet aussi vaste par une étude unique, nous avons choisi d'attaquer cette question par trois voies de recherche différentes, chacune faisant l'objet d'un rapport distinct. Les trois études ont bien sûr été menées sous une direction commune; mais chaque rapport n'en constitue pas moins une oeuvre complète, dont la responsabilité première appartient aux auteurs principaux. Les trois études, publiées dans la présente série d'**Études et documents**, sont:

Première étude: **L'impact à court terme de l'immigration internationale sur la production et l'emploi au Québec, 1968-1975,** par Mario Polèse et Agnès Lê Minh, avec la collaboration de Jean-Claude Thibodeau (Études et documents, no 3, avril 1978).

Deuxième étude: **L'immigration et le marché du travail: une évaluation du processus de sélection et d'intégration des immigrants au Québec, 1968-1975,** par Normand Ouellet, avec la collaboration de Suzanne Turgeon et d'Agnès Lê Minh (Études et documents, no 4, avril 1978).

Troisième étude: **L'impact de l'immigration internationale sur la croissance économique à long terme du Québec, 1951-1974,** par Marc Termote, Georges Mathews et Hadj Benyahia (Études et documents, no 5, avril 1978).

Georges Mathews a également réalisé pour le compte du ministère de l'Immigration du Québec une étude supplémentaire, intitulée *L'Impact de l'immigration sur le marché du logement dans la région métropolitaine de Montréal de 1961 à 1981* (Études et documents, no 6, avril 1978).

Afin de situer chaque rapport à l'intérieur de notre démarche globale, indiquons que la première étude traite surtout de l'impact à court terme des immigrants, en mettant l'accent sur l'emploi; il s'agit d'une démarche essentiellement macro-économique. La deuxième étude, que l'on peut qualifier d'approche sectorielle, sinon micro-économique, vise surtout à évaluer la concordance entre les besoins en main-d'oeuvre du Québec et l'admission des travailleurs immigrants. Finalement, la troisième étude s'inscrit dans une perspective historique plus large, son objectif étant de mesurer la contribution de l'immigration à la croissance à long terme du revenu national par habitant.

1. M. Allefresde, cité dans W. R. Böhning et D. Maillat, *The Effects of the Employment of Foreign Workers,* Paris, O.C.D.E., 1974, page 43. Traduction libre.

Nonobstant le caractère autonome de chaque étude, soulignons que toute cette recherche est le produit d'un véritable travail d'équipe, et cela, sur plus d'un plan: d'abord, il s'agit d'un travail interdisciplinaire, puisque le groupe de chercheurs comprenait des économistes, des démographes, des géographes et des urbanistes. De plus, cette équipe était "bi-institutionnelle", puisqu'elle était composée de quatre chercheurs du ministère de l'Immigration du Québec (M.I.Q.) et de quatre chercheurs de l'Institut national de la recherche scientifique (I.N.R.S.-Urbanisation), la direction scientifique étant assurée par l'I.N.R.S. Ce mariage de deux groupes de chercheurs s'est avéré une formule particulièrement féconde pour ce genre de projet, tant sur le plan scientifique que sur le plan politique. Il nous a permis d'éviter, du moins nous l'espérons, les écueils inhérents à un travail à la fois trop universitaire et trop technocratique.

Outre l'équipe principale, il faut souligner la contribution essentielle du personnel de soutien, surtout de l'I.N.R.S., et des collaborateurs extérieurs. Tout travail de recherche repose en fin de compte sur le concours indispensable de ces personnes qui demeurent trop souvent anonymes. Nous voudrions donc souligner la contribution de Renée Belzile-Hugues ainsi que de tout le service de secrétariat de l'I.N.R.S.-Urbanisation; il faut également mentionner l'apport du Service d'informatique et du Service de documentation. Nous sommes aussi redevables à nos collaborateurs de l'extérieur, en particulier à M. Peter Appleton, du Collège MacDonald (Ste-Anne-de-Bellevue), à M. R. F. Gordon, de la Direction de la recherche du ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration (Ottawa), et à M. Réal Marshall, du Bureau de la statistique du Québec.

Nous voudrions finalement remercier M. Yves Bussière ainsi que toute la Direction de la recherche du M.I.Q., pour leur collaboration précieuse. Notre gratitude s'adresse, en somme, à tous les services et directions du M.I.Q., pour la collaboration qui nous a été accordée. Mais nous voudrions exprimer des remerciements tout particuliers à M. Bernard Bonin, qui nous a fourni un appui et un encouragement sans lesquels ce projet eût été impossible.

Notons enfin que cette étude a été commanditée par le ministère de l'Immigration du Québec. Cependant, les opinions exprimées dans ce rapport n'engagent nullement le ministère.

Mario Polèse,
directeur du projet

Table des matières

Introduction 13

Les objectifs et les limites de l'étude 13
L'organisation de l'étude 14

Chapitre premier:
Les caractéristiques des immigrants au moment de leur admission au Québec (période 1968-1975) 19

1. L'offre de travail des immigrants 19
2. Les caractéristiques générales des immigrants 22
   a. Les caractéristiques démographiques des immigrants 23
   b. Les caractéristiques socio-professionnelles des immigrants 24
   c. Le pays d'origine des immigrants 26
3. Les intentions d'entrepreneurship des immigrants et l'argent qu'ils apportent 27
4. Synthèse 30

Chapitre II
Les premières années au Québec 33

1. La mobilité géographique des immigrants ... 33
2. Le travail 35
   a. La part des immigrants dans l'offre de travail au Québec 35
   b. La proportion des travailleurs immigrants qui occupent des postes vacants 35
3. Le revenu des immigrants 37
4. La structure de dépenses des immigrants ... 39
   a. La structure globale des dépenses des immigrants 41
   b. La structure des dépenses de consommation des immigrants 42
   c. L'argent envoyé à l'étranger par les immigrants 42
5. L'entrepreneurship des immigrants 42
6. Synthèse 44

Chapitre III
L'impact direct des immigrants sur le produit national du Québec, sur les dépenses de l'État et sur les investissements 49

1. La difficulté de quantifier l'impact des immigrants sur le produit national; les effets de substitution 49
2. L'impact direct des immigrants sur le produit national 51
   a. L'impact courant (à court terme) des immigrants 51
   b. L'impact cumulatif des immigrants 52
   c. L'impact de dix mille nouveaux ménages . 53
3. L'impact direct de l'immigration sur le niveau des investissements 54
   a. Investissement et conjoncture 54
   b. L'investissement résidentiel 55
   c. L'investissement des immigrants entrepreneurs 56
   d. La répartition temporelle de l'impact des immigrants sur l'investissement 57
4. L'impact des immigrants sur les dépenses de l'État 58
   a. La santé 59
   b. La sécurité sociale 59
   c. L'éducation 59
   d. Les dépenses de l'État directement liées à l'immigration courante 60
5. Synthèse 61

Chapitre IV:
L'impact économique indirect de l'immigration: l'impact multiplicateur de la demande globale des immigrants sur la production et sur l'emploi 65

1. Définition de la demande globale des immigrants et de son impact multiplicateur 65
   a. La demande globale initiale des immigrants 65
   b. L'impact interindustriel de la demande globale des immigrants 67
2. L'impact des dépenses de consommation des immigrants 68
   a. L'impact global des dépenses de consommation des immigrants 68
   b. L'impact des dépenses de consommation des immigrants par secteur économique .. 69
   c. L'impact des dépenses de consommation des immigrants dans les régions canadiennes 71
   d. L'impact des dépenses de consommation des immigrants par secteur et par région . 72
3. L'impact des taxes et impôts versés à l'État par les immigrants 72
4. L'impact des dépenses d'investissement 74
   a. Les dépenses d'investissement de l'État .. 74
   b. Les immigrants entrepreneurs 74
   c. La construction résidentielle 77
   d. L'investissement privé non résidentiel 78
5. Bilan de l'impact multiplicateur de la demande globale 79
   a. L'impact des immigrants sur le chômage . 80
   b. L'impact des immigrants sur les pénuries globales (ou sur la demande) de main-d'oeuvre 81

Conclusion et résumé général 85

Annexes méthodologiques: 89

Annexe A:
Analyse de régression multiple des caractéristiques de la famille immigrante en rapport avec ses dépenses de consommation .. 91

Annexe B:
Estimation de la structure des dépenses de consommation des familles immigrantes au Québec, selon la durée de résidence 93

Annexe C:
Estimation du revenu familial moyen et des autres dépenses des immigrants selon la durée de résidence 97

Annexe D:
Estimation du nombre de ménages (ou unités de dépense) immigrants admis au Québec de 1968 à 1975 101

Annexe E:
Estimation du multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Québec selon la durée de résidence 102

Annexe F:
Utilisation du modèle interindustriel du Québec 104

Liste des tableaux

Chapitre premier:
Les caractéristiques des immigrants au moment de leur admission au Québec (période 1968-1975)

I.1 - Offre de travail des immigrants, 1968-1975, par année 19

I.2 - Taux d'activité des immigrants admis au Québec, selon certaines caractéristiques, 1968-1975, par année 20

I.3 - Taux d'activité des Québécois et des immigrants par groupe d'âge, 1972-1975, par année 21

I.4 - Structure d'âge de la population active, Québécois et immigrants, 1968-1975, par année 21

I.5 - Taux d'activité des immigrants (1968-1975, par année) et des Québécois (1972), selon le niveau de scolarité 22

I.6 - Répartition procentuelle de la population active immigrante (1972-1975, par année et pour la période) et québécoise (1972), selon le niveau de scolarité 22

I.7 - Répartition procentuelle des immigrants admis au Québec de 1968 à 1975 selon le sexe, l'état matrimonial, l'âge et la scolarité (par année), comparativement à la population québécoise (1971) 23

I.8 - Répartition procentuelle des immigrants admis au Québec de 1968 à 1975 selon le niveau de scolarité (par année), comparativement à la population québécoise (1971) 25

I.9 - Répartition procentuelle des immigrants admis en 1974 et des Québécois (1971), selon la profession, par sexe et au total .. 25

I.10 - Répartition procentuelle des immigrants selon le pays de naissance, Québec (1968-1975, par année) et Canada (1968-1975) 26

I.11 - Répartition en nombre et en pourcentage des immigrants entrepreneurs et des immigrants actifs par pays de naissance, Québec, 1968-1975; indice d'entrepreneurship 27

I.12 - Argent en possession des immigrants non entrepreneurs au moment de leur admission au Québec, 1968-1975 (par année), par pays de naissance, en dollars courants 28

I.13 - Argent que les immigrants non entrepreneurs prévoient transférer au Québec au moment de leur admission, 1968-1975 (par année), par pays de naissance, en dollars courants 28

I.14 - Argent en possession des immigrants entrepreneurs au moment de leur admission au Québec, 1968-1975 (par année), par pays de naissance, en dollars courants 29

I.15 - Argent que les immigrants entrepreneurs prévoient transférer au Québec au moment de leur admission, 1968-1975 (par année), par pays de naissance, en dollars courants 29

Chapitre II:
Les premières années au Québec

II.1 - Nombre et pourcentage d'immigrants ayant quitté le Québec moins d'un an après leur admission, 1969-1971, par année 34

II.2 - Pourcentage d'immigrants ayant quitté le Québec 1 an, 2 ans et 3 ans après leur admission, 1969-1971, par année 34

II.3 - Travailleurs immigrants et population active du Québec, 1968-1975, par année . 35

II.4 - Proportions minimum et maximum des travailleurs immigrants admis qui se dirigent vers des postes vacants au Québec (1970-1975) 36

II.5 - Taux de chômage des immigrants échantillonnés au Québec de 1969 à 1971, selon la durée de résidence, et taux de chômage des Québécois, 1969-1974, par année 37

II.6 - Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon la durée de résidence (en dollars de 1969) 38

II.7 - Revenu total par travailleur immigrant au Québec en 1970, selon la durée de résidence (en dollars de 1969) 39

II.8 - Revenu familial moyen selon la durée de résidence d'un échantillon d'immigrants arrivés au Québec de 1969 à 1971, par pays de naissance (en dollars de 1969) 40

II.9 - Structure du revenu familial moyen des immigrants selon la durée de résidence (en dollars de 1969) 40

II.10 - Structure des dépenses de consommation des immigrants selon la durée de résidence 41

II.11 - Structure des dépenses de consommation des immigrants par pays de naissance du chef de ménage (toutes familles et personnes seules), Canada, 1969 43

II.12 - Argent envoyé à l'étranger par des immigrants arrivés de 1969 à 1971, selon la durée de résidence (en dollars de 1969) .. 43

II.13 - Estimation du pourcentage d'immigrants entrepreneurs par rapport aux travailleurs immigrants dans trois échantillons d'immigrants (1969, 1970 et 1971), pour le Québec, selon la durée de résidence 45

II.14 - Revenu familial moyen des immigrants entrepreneurs et de l'ensemble des immigrants de trois échantillons (1969, 1970 et 1971), selon la durée de résidence au Canada 45

II.15 - Indice d'entrepreneurship réel des immigrants de trois échantillons (1969, 1970 et 1971), après trois ans de résidence au Canada, par pays de naissance 45

Chapitre III
L'impact direct des immigrants sur le produit national (du Québec) et sur les dépenses de l'État et les investissements

III.1 - Impact direct des immigrants sur le produit national net du Québec, 1968-1975, par année (en millions de dollars de 1969) 51

III.2 - Impact direct des immigrants sur le produit national net du Québec compte tenu de l'impact des investissements résidentiels et de l'impact des immigrants entrepreneurs, par année d'admission (1968-1975), en millions de dollars de 1969 53

III.3 - Revenu, épargne, impôts personnels et dépenses de consommation de 10,000 ménages immigrants, selon la durée de résidence au Québec (en millions de dollars de 1969) 53

III.4 - Formation brute de capital fixe au Québec, 1968-1975, par année 55

III.5 - Fonds apportés et investis au Québec par des immigrants entrepreneurs selon deux sources, par année d'admission (1968-1975), en dollars de 1969 57

III.6 - Estimation des investissements réalisés par des immigrants entrepreneurs installés au Québec après une période de six mois à un an de résidence, 1968-1975, par année (en millions de dollars de 1969) 57

Chapitre IV:

L'impact économique indirect de l'immigration: l'impact multiplicateur de la demande globale des immigrants sur la production et sur l'emploi

IV.1 - Demande globale initiale (courante et cumulative) des immigrants installés au Québec de 1968 à 1975, par rapport à la demande intérieure finale du Québec (en millions de dollars de 1969) 66

IV.2 - Impact en valeur ajoutée et en emploi des dépenses de consommation de 10,000 ménages immigrants selon la durée de résidence au Québec (en millions de dollars de 1969) 68

IV.3 - Impact (courant et cumulatif) en valeur ajoutée et en emploi des dépenses de consommation des immigrants de 1968 à 1975 (en millions de dollars de 1969) .. 69

IV.4 - Effets de $100 millions de dépenses de consommation faites par les ménages immigrants, par secteur économique, selon la durée de résidence au Québec; comparaison avec les Québécois (en millions de dollars de 1969) 70

IV.5 - Impact en valeur ajoutée et en emploi de $100 millions de dépenses de consommation faites par les immigrants, selon la durée de résidence; comparaison avec les Québécois 70

IV.6 - Répartition procentuelle de l'impact multiplicateur en valeur ajoutée des dépenses de consommation des immigrants récemment installés au Québec et des immigrants récemment installés en Ontario entre les régions canadiennes, le Canada et le reste du monde 71

IV.7 - Répartition procentuelle des effets interindustriels des dépenses de consommation des immigrants installés au Québec par région canadienne et par secteur économique 73

IV.8 - Impact en valeur ajoutée et en emploi des dépenses du gouvernement du Québec dues aux impôts personnels et aux taxes indirectes de 10,000 ménages immigrants, selon la durée de résidence (en millions de dollars de 1969) 73

IV.9 - Impact en valeur ajoutée et en emploi des dépenses du gouvernement du Québec dues aux impôts personnels et aux taxes indirectes des immigrants de 1968 à 1975 (en millions de dollars de 1969) 75

IV.10 - Effets de $100 millions de dépenses du gouvernement du Québec dues aux impôts personnels et aux taxes indirectes des immigrants, par secteur économique . 75

IV.11 - Éléments de l'impact multiplicateur de 10,000 ménages immigrants installés au Québec, selon la durée de résidence (en millions de dollars de 1969) 76

IV.12 - Nombre total d'emplois créés par immigrant actif selon la durée de résidence 77

IV.13 - Demande globale (courante et cumulative) et impact (courant et cumulatif) en valeur ajoutée et en emploi des immigrants, par année d'admission (1968-1975) 79

IV.14 - Impact cumulatif global en 1975 des immigrants installés au Québec depuis 1968 (en millions de dollars de 1969) ... 79

IV.15 - Création courante d'emploi ou de chômage par cent immigrants actifs, selon différentes hypothèses de sélection et de conjoncture économique 82

Annexes méthodologiques:

Annexe A:

Tableau A.1:
Résultats de l'analyse de régression 92

Annexe B:

Tableau B.1:
Structure des dépenses de consommation des familles (ou unités de dépense) immigrantes après deux ans et après cinq ans de résidence au Québec 95

Tableau B.2:
Dépenses de consommation des immigrants selon la durée de résidence (en pourcentage du total des dépenses de consommation) 95

Tableau B.3:
Structure des dépenses de consommation des immigrants selon la durée de résidence au Québec 96

Annexe C:

Tableau C.1:
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon l'enquête sur les dépenses des familles (en dollars de 1969) 98

Tableau C.2:
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon l'enquête *Trois ans de vie au Canada* (en dollars courants) 98

Tableau C.3:
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon le recensement de 1971 (en dollars de 1970) 99

Tableau C.4:
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon la durée de résidence (en dollars de 1969) 100

Tableau C.5:
Structure du revenu familial moyen des immigrants (au Canada et au Québec) et des Québécois 100

Tableau C.6:
Structure du revenu familial moyen des immigrants et des Québécois (en dollars de 1969) 100

Annexe D:

Tableau D.1:
Nombre de ménages immigrants admis au Québec de 1968 à 1975, selon le pays de naissance du chef de ménage 101

Annexe E:

Tableau E.1:
Multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Canada selon la durée de résidence 102

Tableau E.2:
Multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Québec selon la durée de résidence 103

Introduction

Les objectifs et les limites de l'étude

Parmi les multiples incidences économiques de l'immigration internationale, celle qui attire sans doute le plus l'attention du grand public est son impact sur l'emploi, plus précisément sur le niveau du chômage et sur la réduction des pénuries de main-d'oeuvre. L'immigration sert-elle vraiment à combler des pénuries de main-d'oeuvre, donc à accroître la production nationale, ou a-t-elle plutôt pour conséquence d'accroître les problèmes de sous-emploi et de chômage? C'est à cette interrogation fondamentale que nous tenterons d'apporter une réponse dans cette étude.

Il n'existe pas de modèle économique qui permette d'apporter une réponse complète à cette question; il faut à cet égard reconnaître les limites actuelles de la science économique. Le caractère hétérogène et changeant de l'immigration en tant que phénomène humain, de même que la diversité des conditions socio-économiques dans lesquelles elle se produit, fait de l'immigration un sujet qui se prête difficilement à une approche déductive, c'est-à-dire à la construction "a priori" de modèles mathématiques. L'impact réel de l'immigrant sur l'emploi peut être très différent selon le poste qu'il occupe, selon la date de son admission et surtout, selon ses caractéristiques et ses aptitudes personnelles.

Pour toutes ces raisons, nous avons adopté une démarche que l'on peut qualifier d'inductive: nous mettons l'accent sur l'analyse des données, tout en assurant à notre étude un cadre théorique cohérent, et nous ne commençons donc pas par l'élaboration d'un modèle mathématique.

Par ailleurs, une revue de la littérature actuelle n'est pas nécessaire ici; d'autres chercheurs se sont déjà chargés de ce travail[1]. Notons seulement qu'il est très difficile de faire des affirmations générales sur l'impact économique de l'immigration. Comme l'écrit Joan Robinson[2], "It is impossible to draw any generalization about the relationship between growth of population and the growth of economic wealth". Cette situation reflète à la fois l'incapacité des modèles (économétriques) actuels, y compris les modèles canadiens comme CANDIDE ou TRACE, de traiter de façon satisfaisante l'impact de variables comme l'immigration, et le manque de données détaillées sur les aspects économiques de l'immigration.

Précisons le cadre analytique de notre étude. Le cadre théorique qui la sous-tend peut être qualifié de "keynesien": c'est un modèle à la fois macro-économique et relativement statique. Par statique, nous voulons dire qu'il ne s'agit pas d'un cadre de croissance économique; nous acceptons comme une donnée fixe la situation du Québec au point de vue de la structure économique et des conditions technologiques, nos points de référence étant surtout le recensement de 1971 et le tableau interindustriel du Québec (établi pour 1966 et partiellement mis à jour pour 1970)[3]. Plus précisément, c'est un raisonnement

1. Le lecteur trouvera une discussion des modèles actuels dans le chapitre premier de la troisième étude de ce projet, citée en avant-propos et parue dans la présente série d'*Études et documents,* no 5. L'état de la question est également très bien résumé dans L. Parai, *Les Incidences économiques de l'immigration,* "Étude sur l'immigration et les objectifs démographiques du Canada", Ottawa, Ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration, 1974. Le lecteur pourra également consulter deux autres ouvrages de base: W. Böhning et D. Maillat, *The Effects of the Employment of Foreign Workers,* Paris, O.C.D.E., 1974, et E. Morss et R. Reed (ed.), *The Economic Aspects of Population Change,* rapport no 2 de la Commission on Population Growth and the American Future, Washington, D.C., 1972.
2. Joan Robinson, *Collected Economic Papers,* volume II, Oxford, Basil Blackwood, 1964, p. 107.
3. Précisons que la période 1968-1975 est traitée ici comme un ensemble et que nous ne considérons pas la performance annuelle de l'économie du Québec. Il peut être utile de rappeler que la plus grande partie de cette période se caractérise par une conjoncture plutôt faible, avec un taux de chômage variant entre 7 et 9% et un taux annuel moyen de croissance du P.N.B. de 3.6%.

de *court terme*[4] que nous privilégions, et nous définissons le court terme comme étant d'une durée d'un an (douze mois).

Nous employons souvent l'expression "impact courant", qui est liée à la notion de court terme: l'impact courant fait référence à l'impact des immigrants arrivés durant l'année x sur la production ou l'emploi de l'année x. Nous parlons aussi d'impact cumulatif; comme l'impact courant, l'impact cumulatif se rapporte toujours à l'impact des immigrants sur la production et l'emploi d'une année donnée, mais il comprend, en plus de l'impact courant, l'impact des immigrants arrivés avant l'année x. Nos résultats sont exprimés en dollars constants de 1969, à moins d'indication contraire.

Néanmoins nous allons, dans les faits, dépasser le court terme. Notre analyse pourra couvrir jusqu'à sept ans, mais se limitera le plus souvent à trois et parfois à cinq ans, les limites étant dans chaque cas déterminées par la disponibilité des données.

Nous nous donnons pour mission de décrire la vie économique de l'immigrant au cours de ses premières années au Québec, pour autant qu'elle ait un rapport avec notre problématique. Cette description dépasse souvent le cadre strict de la production et de l'emploi et aborde des sujets aussi divers que l'esprit d'entreprise ("entrepreneurship"), les habitudes de consommation des immigrants, les dépenses de l'État, etc., car nous ne voulons pas seulement livrer les résultats d'une analyse, mais aussi fournir des données de base qui serviront à d'autres chercheurs.

Le second aspect de notre démarche est son caractère macro-économique: nous parlons des grands agrégats économiques et de l'impact des immigrants sur ces agrégats (production nationale, demande globale, emploi, etc.); nous ne descendons pas au niveau de l'individu, de l'entreprise ou de la région. Si nous nous situons dans ce cadre, c'est en partie parce que le modèle keynesien (dont l'objectif est d'expliquer les déséquilibres entre l'offre et la demande globales, donc le chômage et l'inflation) est un modèle macro-économique; mais c'est surtout faute de données plus précises. Une étude complète exigerait une analyse par secteur, car les blocages institutionnels de la mobilité intersectorielle sont, nonobstant la théorie keynesienne, extrêmement importants dans les économies avancées. Il est possible que ces blocages expliquent l'existence simultanée de l'inflation et du chômage, situation que récuse en principe la théorie keynesienne. Nous tenterons cependant de dépasser ce cadre purement macro-économique lorsque les données le permettront. Ainsi, nous parlerons souvent de l'immigrant en tant qu'agent économique: consommateur, travailleur, entrepreneur, épargnant, etc. Tout modèle économique repose en fin de compte sur des hypothèses de comportement collectif et individuel, et nous accordons beaucoup d'importance à l'analyse des données sur le comportement économique des immigrants au cours de leurs premières années au Québec.

La disponibilité des données[5] et l'ampleur de la tâche[6] nous ont amenés à limiter notre étude aux immigrants admis durant la période 1968-1975 et à leur impact sur l'économie québécoise de la même période. Il s'agit donc d'une étude de cas (empirique); par ailleurs, étant donné la faible performance de l'économie québécoise pendant cette période (affectée par le sous-emploi et marquée par le chômage), nous allons mettre l'accent sur la variable emploi[7].

Résumons les objectifs de l'étude. De façon générale, nous désirons mesurer l'impact courant des immigrants récents sur la production et l'emploi globaux du Québec. De façon plus précise, nous cherchons à savoir si l'immigration a, au cours des premières années, un impact favorable ou défavorable sur le niveau global du chômage, et à connaître son impact sur la demande intérieure de main-d'oeuvre. Il s'agit, dans une optique keynesienne, de mesurer l'impact des immigrants sur la demande globale et l'offre globale (de travail): nous opposons l'immigrant en tant que travailleur (offre de travail) à l'immigrant en tant que consommateur, contribuable et investisseur (demande de travail). Cette analyse nous amène à répondre au deuxième objectif de cette étude: fournir des connaissances de base sur l'impact économique des immigrants au cours de leurs premières années au Québec.

L'organisation de l'étude

L'étude est composée de quatre chapitres, qui correspondent aux quatre étapes de la recherche (voir le schéma ci-dessous). Chacune, tout en s'inspirant d'une problématique distincte, remplit une fonction précise dans la construction de l'ensemble. Nous suivons en quelque sorte l'immigrant au cours de ses premières années chez nous, en tentant de mesurer son impact sur l'économie québécoise. Nous le voyons au moment de son admission au pays; nous l'observons ensuite pendant les premières années de son séjour; nous évaluons alors son impact direct sur la production nationale, pour enfin mesurer son impact indirect sur la production et l'emploi.

4. Si nous adoptons un raisonnement de court terme, c'est parce que les deux aspects qui nous intéressent le plus (le chômage, les pénuries de main-d'oeuvre) sont en principe (du moins selon la théorie économique) des phénomènes de court terme, voire des phénomènes temporaires et transitoires. Ils reflètent soit un déséquilibre temporaire entre l'offre et la demande globales (auquel on prétend remédier par des politiques fiscales appropriées), soit une mauvaise allocation intersectorielle des ressources (qui devrait disparaître grâce à la mobilité intersectorielle des facteurs de production). Tout déséquilibre prolongé est donc le reflet soit de politiques trop timides, soit de blocages institutionnels.

5. Le ministère de l'Immigration du Québec ne dispose de données précises (sur ordinateur) que pour les immigrants admis au Québec à partir de 1968. À ce sujet, voir notamment les bulletins statistiques publiés par la Direction de la recherche du M.I.Q.

6. Vouloir mesurer l'impact de l'immigration sans fixer des limites de temps équivaudrait à étudier l'impact de tous les immigrants arrivés depuis toujours, sans parler de leurs descendants, ce qui constitue une tâche impossible.

7. Nous laissons largement de côté les questions de prix et de salaire, même si elles sont nécessairement liées à celle de l'emploi.

Les étapes de l'étude

Portrait des immigrants au moment de leur admission au Québec: leurs caractéristiques (nombre, âge, scolarité, etc.) et leurs intentions (travail, investissement, etc.).	Chapitre premier
Les premières années au Québec: le comportement réel des immigrants (résidence effective, habitudes de consommation, propension à l'entrepreneurship, etc.); leur expérience de travail (type de poste occupé, revenus, etc.).	Chapitre II
L'impact direct des immigrants sur la production: leur impact courant et cumulatif sur le P.N.N. québécois, de 1968 à 1975. Leur impact direct sur l'investissement et les dépenses de l'État.	Chapitre III
L'impact indirect des immigrants. L'impact de leur demande globale sur la production et l'emploi: leur impact courant en termes de création d'emploi, à travers leur impact sur la consommation, les dépenses de l'État, l'investissement direct et les investissements indirects. Le bilan à court terme de la création d'emploi ou de chômage.	Chapitre IV

Les deux premiers chapitres sont essentiellement descriptifs. Ils fournissent les "intrants", les données de base, qui nous permettront ensuite d'analyser l'impact des immigrants. Le premier chapitre recense les immigrants au moment de leur admission au Québec (à partir des formules d'admission du ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration) et s'applique à faire ressortir les caractéristiques qui pourraient plus tard affecter leur capacité productive ou leurs habitudes de consommation. Nous cherchons ainsi à connaître les "intentions" des immigrants, par exemple leur volonté de participer au marché du travail, le type de profession qu'ils désirent exercer et le capital liquide qu'ils comptent investir ou apporter. Par rapport à leur impact économique éventuel, il s'agit donc en quelque sorte d'estimer leur potentiel.

Le deuxième chapitre cherche à décrire le comportement et l'expérience de l'immigrant au cours de ses premières années au Québec, dans ses divers rôles possibles d'agent économique: travailleur, entrepreneur, consommateur, contribuable, etc. Ce chapitre constitue donc une sorte de parenthèse micro-économique à l'intérieur de notre approche globale. Il tente de comparer l'expérience réelle des immigrants aux intentions décrites et au potentiel estimé dans le chapitre précédent. Mais surtout, ce chapitre nous permettra d'étayer certaines hypothèses de travail, notamment en ce qui concerne la mobilité géographique des immigrants, leur revenu et leur propension à combler les pénuries de main-d'oeuvre; ces hypothèses constitueront la base des calculs des deux autres chapitres, qui traitent de l'impact économique des immigrants.

Plus précisément, le chapitre III étudie l'impact *direct* du travail des immigrants sur la production, surtout dans la mesure où ils comblent des pénuries de main-d'oeuvre. Ce dernier élément nous amène à discuter du problème des effets de substitution. Nous tâchons également de mesurer l'impact direct des immigrants sur l'investissement, principalement l'impact des immigrants investisseurs et l'impact des immigrants sur la construction domiciliaire. Finalement, nous ouvrons une parenthèse relative à l'impact des immigrants sur les dépenses de l'État, pour voir s'ils exercent un impact plus que proportionnel sur ces dépenses.

Enfin, le chapitre IV, qui est le chapitre le plus substantiel de cette étude, vise à évaluer l'impact indirect des immigrants, que nous appelons aussi impact multiplicateur. Tandis que le chapitre III souligne le rôle de l'immigrant en tant que "producteur" (travailleur ou investisseur), ce chapitre fait surtout ressortir le rôle de l'immigrant en tant que consommateur. Nous y traduisons d'abord la demande globale attribuable aux immigrants en impact sur la production, le reste du chapitre étant consacré à l'estimation de l'emploi qui découle de cette demande globale (des immigrants). Nous estimons l'impact multiplicateur des différentes composantes de la demande globale (consommation privée, dépenses publiques, investissement). C'est surtout dans ce quatrième chapitre que se posent les problèmes conceptuels et méthodologiques (notamment en ce qui concerne l'impact multiplicateur attribuable à l'investissement), particulièrement lorsque nous tentons de passer d'un cadre statique (court terme) à un cadre dynamique (moyen terme). Finalement, nous faisons un bilan de l'impact des nouveaux immigrants sur le chômage et la demande de main-d'oeuvre.

Précisons qu'à l'intérieur de cette démarche générale, chaque chapitre constitue une entité distincte au point de vue des méthodes de calcul. Les problèmes conceptuels ou méthodologiques inhérents à chaque méthode sont discutés soit dans le chapitre concerné, soit, lorsqu'il s'agit d'une discussion trop technique, dans l'une des annexes méthodologiques.

Soulignons enfin le caractère partiel de notre étude. Mais cette limite est inhérente à toute recherche économique: il n'existe pas de modèle économique qui puisse tenir compte de toutes les dimensions tant dynamiques que statiques, macro-économiques que micro-économiques, sans oublier les dimensions sociologiques, culturelles et autres qui affectent inévitablement la vie économique. Il faut se contenter, quand on désire approfondir un phénomène, de ne regarder qu'une partie de la réalité. C'est dans cette perspective qu'il faut comprendre la trilogie d'études (voir avant-propos) dans laquelle s'inscrit la nôtre.

Chapitre premier

Les caractéristiques des immigrants au moment de leur admission au Québec (période 1968-1975)

Nous présentons ici certaines caractéristiques des immigrants arrivés au Québec pendant la période 1968-1975 au moment de leur admission. Il s'agit de situer les immigrants par rapport à des caractéristiques susceptibles d'affecter leur éventuelle participation au marché du travail et leur impact sur le produit national. Ainsi, en parlant de l'offre de travail, nous soulignons les facteurs (tels que l'âge, le sexe, la catégorie d'immigrant, etc.) qui influencent le taux d'activité des immigrants. En ce qui concerne l'impact des immigrants sur la production, nous faisons ressortir des caractéristiques (telles que la scolarité, la profession, l'état matrimonial, etc.) susceptibles d'influencer leur niveau de revenu et leurs habitudes de consommation. Bref, dans le premier cas, il s'agit de situer l'immigrant en tant que travailleur potentiel, tandis que dans le deuxième cas, nous mettons l'accent sur le rôle de consommateur, d'épargnant, de contribuable et d'investisseur de l'immigrant.

1. L'offre de travail des immigrants[1]

De 1968 à 1975, les immigrants ayant l'intention de faire partie de la population active[2] du Québec représentent 54% de tous les immigrants admis (tableau I.1). On est tout de suite frappé par la proportion importante des immigrants qui se dirigent vers le marché du travail. Un peu plus de deux immigrants

1. La main-d'oeuvre immigrante fait l'objet de l'Étude no 2 de ce rapport, citée dans l'avant-propos. Rappelons que notre but ici n'est pas de décrire la main-d'oeuvre immigrante, mais de déterminer les facteurs qui influencent son offre globale de travail.
2. La population active ou la main-d'oeuvre comprend les travailleurs, les entrepreneurs et les chômeurs (cherchant du travail). Les immigrants "actifs" (dont nous parlons dans cette étude) correspondent à la même définition.

Tableau I.1
Offre de travail des immigrants, 1968-1975, par année

Année	Immigrants admis	Immigrants se destinant à la population active	Taux d'activité[a]					
			Immigrants			Québécois		
			M	F	Total	M	F	Total
1968	35,506	19,129	90.7	42.3	67.5	76.7	32.4	54.3
1969	28,477	15,985	89.8	48.7	69.3	76.4	33.2	54.5
1970	23,228	13,384	89.9	49.6	70.1	76.0	33.1	54.3
1971	19,221	10,709	89.1	48.4	68.8	75.7	34.6	54.9
1972	18,583	10,059	87.8	45.4	66.7	75.4	34.6	54.7
1973	26,871	14,961	85.2	50.3	68.4	76.5	36.6	56.2
1974	33,458	18,118	85.9	49.3	68.6	77.0	36.9	56.7
1975	28,042	13,292	85.0	40.9	63.6	76.9	38.0	57.2
1968-1975	213,386	115,637	87.9	46.9	67.9	76.3	34.9	55.4

Source: Statistique Canada, "La population active" (71-001, mensuel); Ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration (Mandi), Ottawa, fiches d'admission (IMM-1000).

a. Le taux d'activité est le rapport entre la population active et la population de 15 ans et plus.

sur trois (de quinze ans et plus) prévoient se joindre à la population active du Québec. Ce taux d'activité[3] est nettement supérieur à celui des Québécois. Seulement un peu plus d'un Québécois sur deux (de quinze ans et plus) fait partir de la population active pendant la même période.

La propension à participer au marché du travail n'est évidemment pas la même pour tous les immigrants. Le taux d'activité est lié à certaines caractéristiques; dans le cas des immigrants, il dépend principalement de l'âge, du sexe, de l'état matrimonial, du niveau de scolarité et de la catégorie d'admission[4]. Le tableau I.2 montre que de façon générale, les immigrants de sexe masculin, célibataires, âgés de moins de quarante-cinq ans, ayant une certaine scolarité et appartenant à la catégorie "indépendants" participent plus à la population active que les autres immigrants. Regardons maintenant de plus près chacun de ces facteurs.

D'abord, en ce qui concerne la catégorie d'immigrants, il va de soi, étant donné les conditions mêmes d'entrée au Canada, que les immigrants indépendants s'insèrent dans la population active dans une proportion plus forte (quatre sur cinq) que les immigrants parrainés ou désignés (un sur deux). Les immigrants indépendants sont surtout choisis selon des critères d'emploi et de compétence professionnelle. Autrement dit, leur possibilité de se joindre à la population active constitue la condition principale de leur entrée au Canada: il n'est donc guère surprenant que leur taux d'activité se situe toujours autour de 80% (tableau I.2).

Le sexe constitue évidemment un autre facteur clé; les hommes ont toujours un taux d'activité plus élevé que les femmes. Mais les femmes immigrantes, comme les Québécoises, participent de plus en plus au marché du travail (tableau I.1). En outre, le taux d'activité des immigrants, hommes et femmes, est toujours nettement supérieur à celui des Québécois. De 1968 à 1975, près d'une immigrante sur deux travaille, comparativement à une Québécoise sur trois. La proportion est respectivement de quatre sur cinq et de trois sur quatre pour les immigrants et les Québécois de sexe masculin.

Au point de vue de l'état matrimonial, c'est pour les célibataires que la supériorité du taux d'activité des immigrants par rapport à celui des Québécois est le plus marquée. De 1968 à 1975, plus de quatre immigrants célibataires sur cinq travaillent (tableau I.2), contre plus d'un Québécois célibataire sur deux[5].

3. Le taux d'activité est le rapport de la population active sur la population de quinze ans et plus.

4. Il existe trois catégories d'immigrants dans le système actuel de sélection des immigrants au Canada: l'immigrant "indépendant" est celui qui compte subvenir lui-même à ses besoins au Canada, par ses compétences et ses connaissances; les immigrants "parrainés" et "désignés" sont des parents proches et lointains des citoyens canadiens ou des immigrants déjà reçus, à qui reviendrait plus ou moins la charge financière. Le système de sélection des immigrants au Canada est exposé en détail dans MANDI, *Livre Vert,* volume 2, "Le Programme d'immigration" (p. 45-68), Ottawa, 1974.

5. Source: Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogue 94-785.

Tableau I.2
Taux d'activité des immigrants admis au Québec, selon certaines caractéristiques, 1968-1975, par année

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975
Ensemble	67.5	69.3	70.1	68.8	66.7	68.4	68.6	63.6	67.9
Indépendants	80.2	80.9	81.3	81.6	77.9	80.0	80.2	76.2	79.8
Parrainés, désignés et autres	50.9	55.9	55.6	55.9	55.5	53.0	51.5	51.8	53.8
Femmes	42.3	48.7	49.6	48.4	45.4	50.3	49.3	40.9	46.9
Hommes	90.7	89.8	89.9	89.1	87.8	85.2	85.9	85.0	87.9
15-24 ans	70.5	70.7	72.2	69.9	68.2	63.2	59.4	54.2	66.0
25-34 ans	76.8	78.7	78.7	79.2	76.5	80.5	81.3	78.5	78.8
35-44 ans	68.1	72.1	71.5	73.9	70.1	75.8	77.8	73.7	72.9
45-64 ans	45.3	44.6	44.0	42.5	46.0	51.8	53.8	45.7	46.7
65 ans et plus	4.4	2.9	3.6	3.3	4.3	6.8	10.9	3.8	4.5
0 année de scolarité	1.1	1.8	1.3	1.9	2.4	5.0	5.1	3.0	2.7
Élémentaire (1-6 ans)	94.1	82.1	78.1	74.7	81.5	64.4	64.9	56.6	74.6
Secondaire (7-11 ans)	96.1	87.6	86.5	82.3	84.9	74.0	73.5	69.6	81.8
Collégial (12-13 ans)	93.4	87.6	86.9	83.9	86.6	75.5	74.1	74.0	82.8
Universitaire (14 ans et plus)	95.3	91.9	91.7	91.4	91.9	80.6	79.6	85.5	88.5
Célibataires	87.1	86.8	87.7	87.0	84.8	79.4	77.6	72.6	82.9
Mariés	53.5	55.7	55.6	56.2	53.7	59.7	62.6	60.0	57.1
Veufs, divorcés, séparés	37.2	40.3	42.3	35.5	39.6	45.4	47.9	37.9	40.8

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

Il faut croire que la plupart des célibataires qui entrent au Québec sont en période d'activité et obéissent, au moins en partie, à des motivations économiques.

Pour ce qui est de l'âge, ce sont les immigrants de 25 à 44 ans qui ont les taux d'activité les plus élevés; c'est normal, et on observe le même comportement chez les Québécois (tableau I.3). Mais l'âge n'a pas exactement la même incidence chez les immigrants que chez les Québécois. D'une part, le taux d'activité des immigrants de moins de quarante-cinq ans est toujours plus élevé que celui des Québécois du même groupe d'âge; d'autre part, les immigrants plus âgés (de plus de quarante-quatre ans) accusent systématiquement des taux d'activité plus faibles que leurs confrères québécois. Cela indique que les immigrants de ce groupe d'âge sont beaucoup moins motivés par des raisons économiques que leurs cadets et que la plupart d'entre eux ne sont pas admis selon des critères d'emploi. Mais il faut aussi noter que ce groupe ne constitue qu'une très faible proportion des travailleurs immigrants: il ne compte jamais plus de 8.6% des immigrants actifs (tableau I.4). De façon générale, la main-d'oeuvre immigrante est beaucoup plus jeune que la main-d'oeuvre québécoise, ce qui n'a rien de surprenant, puisque la politique de sélection favorise l'admission des immigrants de trente-cinq ans et moins.

Enfin, le taux d'activité des immigrants est d'autant plus fort que leur niveau de scolarité est plus élevé. À cet égard, ils se comportent comme les Québécois (tableau 1.5). Mais on observe de nouveau que les taux d'activité des immigrants sont en général plus élevés que ceux des Québécois, même pour des niveaux de scolarité comparables, et particulièrement aux plus hauts niveaux. Notons d'ailleurs que les travailleurs immigrants sont habituellement plus instruits que leurs confrères québécois (tableau I.6); cette situation explique en partie la supériorité de leur taux global d'activité. Mais on constate que de 1968 à 1975, le taux d'activité marque une certaine tendance à la baisse chez les immigrants scolarisés, alors qu'il augmente chez les nouveaux immigrants n'ayant aucune scolarité (tableau I.2). Autrement dit, la main-d'oeuvre immigrante est moins scolarisée en 1975 qu'en 1968. Par conséquent, la proportion des immigrants scolarisés âgés de quinze ans et plus et ne faisant pas partie de la population active a augmenté. Ce mouvement s'accompagne d'une élévation du nombre des nouveaux immigrants de quinze à vingt-quatre ans ne faisant pas partie de la population active. Ces tendances sont le résultat d'un ensemble

Tableau I.3
Taux d'activité des Québécois et des immigrants par groupe d'âge, 1972-1975, par année

Âge	Québécois				Immigrants[a]			
	1972	1973	1974	1975	1972	1973	1974	1975
14-24 ans	49.8	52.6	53.8	54.2	68.2	63.2	59.4	54.3
25-44 ans	67.3	68.9	69.6	70.8	75.1	79.4	80.5	77.3
45-64 ans	58.3	58.8	58.3	45.3	46.0	51.8	53.8	34.5
65 ans et plus	10.3	10.9	11.2		4.3	6.8	10.9	

Source: Voir le tableau I.1.
a. Selon l'année d'admission.

Tableau I.4
Structure d'âge de la population active, Québécois et immigrants[a], 1968-1975, par année

Âge	1968		1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975	
	Québ.	Immigr.	Québ.	Immigr.	Québ.	Immigr.	Québ.	Immigr.	Québ.	Immigr.	Québ.	Immigr.	Québ.	Immigr.	Québ.	Immigr.
14-24 ans	27.4	37.7	27.4	37.4	27.1	38.4	27.1	35.4	27.3	36.0	28.0	32.4	28.4	26.9	28.2	26.2
25-44 ans	43.2	54.8	43.6	56.2	43.8	56.1	43.9	58.5	44.3	56.9	44.0	59.9	44.1	64.5	44.7	65.5
45-64 ans	26.9	7.2	26.8	6.2	26.9	5.3	27.2	6.0	26.7	6.8	26.2	7.3	25.7	8.0	27.1	8.3
65 ans et plus	2.4	0.2	2.2	0.1	2.2	0.2	1.8	0.2	1.7	0.3	1.8	0.4	1.8	0.6		
Total	100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0	

Source: Voir le tableau I.1.
a. Selon l'année d'admission.

Tableau I.5
Taux d'activité des immigrants (1968-1975, par année) et des Québécois (1972), selon le niveau de scolarité

Niveau de scolarité	Immigrants (année d'admission)									Québec
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-75	Avril 1972
Élémentaire (8 ans de scolarité et moins)	45.4	45.7	45.6	44.4	39.1	51.3	55.5	41.6	46.1	47.1
Secondaire (de 9 à 13 ans)	94.6	87.5	86.5	83.0	84.2	74.8	75.0	72.8	82.3	53.0
Post-secondaire (14 ans et plus)	95.3	91.9	91.7	91.4	91.9	80.6	79.6	85.5	88.5	65.8
Total	67.5	69.3	70.1	68.8	66.7	68.4	68.6	63.6	67.9	53.0

Source: Statistique Canada, "La population active" (71-001), février 1973, tableau S-5, p. 68. Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

Tableau I.6
Répartition procentuelle de la population active immigrante (1972-1975, par année et pour la période) et québécoise (1972), selon le niveau de scolarité

Niveau de scolarité	Immigrants (année d'admission)					Québec
	1972	1973	1974	1975	1968-1975	Avril 1972
Élémentaire: 8 années de scolarité et moins	26	28	30	25	28	33
Secondaire: de 9 à 13 ans	40	44	45	47	44	45
Post-secondaire: 14 ans et plus	34	38	25	28	28	22
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: Voir le tableau I.5.

de facteurs, au nombre desquels figurent l'accroissement de la proportion d'étudiants parmi les nouveaux immigrants, l'augmentation du taux d'activité chez les femmes (qui sont relativement moins scolarisées que les hommes) et sa diminution chez les hommes, ainsi que la hausse de la scolarité des femmes inactives[6]. Par suite, il apparaît (tableau I.5) que les nouveaux immigrants commencent à se rapprocher des Québécois pour le taux d'activité selon le niveau de scolarité.

6. Ces tendances peuvent également s'expliquer par l'évolution de la demande de travail, qui semble favoriser surtout les postes exigeant une faible scolarité. Voir la première étude citée en avant-propos, chapitre 2.

2. Les caractéristiques générales des immigrants

Nous venons de voir l'offre de travail que représentent les immigrants admis au Québec de 1968 à 1975. Or les immigrants actifs ne sont pas les seuls à avoir un impact économique et il convient, pour traiter cette question, de considérer tous les immigrants. Nous aurions voulu parler plus particulièrement des ménages immigrants, puisque c'est le ménage qui constitue l'agent économique de base en ce qui concerne la consommation et l'épargne. Mais il n'existe actuellement aucune donnée statistique

sur les ménages immigrants au moment de leur admission au Québec. Cette lacune est due principalement au fait que le système actuel d'admission des immigrants ne tient aucunement compte de la notion de "ménage": toute famille immigrée est choisie en fonction des caractéristiques du chef de famille.

Nous parlerons donc de la population immigrante, plutôt que des ménages immigrants, en soulignant certaines caractéristiques susceptibles d'affecter ses revenus et la structure de ses dépenses de consommation: pays d'origine ou de naissance, âge, sexe, état matrimonial, scolarité, profession, nombre d'enfants par famille. Ces caractéristiques des immigrants de la période 1968-1975 seront comparées à celles de la population québécoise recensée le 1er juin 1971.

a) Les caractéristiques démographiques des immigrants

Le rapport de masculinité des immigrants (nombre d'hommes pour cent femmes) reste supérieur à celui des Québécois durant toute la période étudiée (tableau I.7). La supériorité numérique des hommes parmi les immigrants a sans doute un impact positif sur le revenu potentiel du groupe et explique aussi en partie son taux global d'activité élevé (voir la section précédente).

Quant à la répartition selon l'état matrimonial, elle indique la prédominance des célibataires: 56.3% des nouveaux immigrants sont célibataires, contre 52.7% des Québécois (tableau I.7). Les immigrants

Tableau I.7

Répartition procentuelle des immigrants admis au Québec de 1968 à 1975 selon le sexe, l'état matrimonial, l'âge et la scolarité (par année), comparativement à la population québécoise (1971)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-75	Province de Québec
Hommes	51.8	50.1	51.0	50.6	50.3	51.6	52.3	51.5	51.2	49.7
Femmes	48.2	49.8	49.0	49.4	49.7	48.4	47.7	48.5	48.8	50.3
Rapport de masculinité[a]	(107)	(101)	(104)	(102)	(101)	(107)	(110)	(106)	(105)	(98.8)
Célibataires	55.8	56.8	56.9	55.6	55.4	57.9	56.6	55.2	56.3	52.7
Mariés	39.5	38.6	38.7	39.3	39.2	37.3	39.2	40.2	39.0	43.3[b]
Veufs, séparés, divorcés	4.7	4.7	4.4	5.1	5.5	4.9	4.2	4.6	4.7	4.3
0-4 ans	8.3	7.7	7.2	7.4	7.2	6.8	7.3	6.3	7.3	8.0
5-14 ans	11.9	11.3	10.6	11.6	11.6	11.8	13.8	17.9	12.6	21.7
15-24 ans	28.9	29.7	30.6	28.2	28.6	28.6	24.5	20.4	27.4	19.4
25-34 ans	29.2	30.7	32.3	32.3	31.7	32.2	32.7	32.1	31.6	14.2
35-44 ans	10.4	10.2	9.7	9.4	9.3	9.8	10.7	11.1	10.1	11.9
45-64 ans	8.6	7.8	7.0	7.8	8.0	7.8	8.0	8.7	8.0	17.9
65 ans et plus	2.7	2.5	2.6	3.2	3.5	3.0	3.0	3.4	3.0	6.9
0 année de scolarité	43.3	35.5	32.6	32.8	37.6	20.3	20.0	28.0	31.3	Voir le
1-6 ans	9.7	11.2	12.0	13.2	10.3	18.3	19.1	16.2	13.7	tableau I.8
7-11 ans	24.7	24.4	24.4	22.3	20.1	27.8	30.8	27.5	25.2	
12-13 ans	9.0	11.5	11.7	12.4	12.3	14.3	13.3	12.7	12.2	
14 ans et plus	13.3	17.4	19.2	19.3	19.7	19.3	16.9	15.5	17.6	
Total:										
Pourcentage	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nombre	(35,506)	(28,477)	(23,228)	(19,221)	(18,583)	(26,871)	(33,458)	(28,042)	(213,386)	(6,027,760)

Source: Pour les immigrants: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000); pour les Québécois: Statistique Canada, Recensement de 1971, cat. nos 92-716, 92-717.

a. Le rapport de masculinité est le nombre d'hommes pour 100 femmes.

b. Le pourcentage des personnes mariées comprend les personnes séparées dans le cas du Québec.

célibataires sont de surcroît assez jeunes. De 1968 à 1975, plus de neuf immigrants célibataires sur dix ont moins de trente-cinq ans. De façon générale, d'ailleurs, les nouveaux immigrants sont plus jeunes que les Québécois. L'immigration vient donc rajeunir la population québécoise. Durant la période étudiée, près de huit immigrants sur dix ont moins de trente-cinq ans, comparativement à six Québécois sur dix (tableau I.7). Cela reflète évidemment la politique actuelle de sélection des immigrants, qui vise à favoriser l'admission des immigrants de moins de trente-cinq ans. Nous sommes donc en présence d'une population immigrante composée en grande partie de gens qui commencent leur vie active (ou leur carrière) et dont, normalement, les revenus iront s'accroissant.

Pour ce qui est de la fécondité, globalement, le taux de fécondité des immigrantes non célibataires est moins élevé que celui des Québécoises[7]. Cependant, la différence disparaît presque si l'on considère le groupe d'âge le plus jeune; le nombre d'enfants mis au monde par femme non célibataire de 15 à 34 ans est de 1.65 pour les femmes nées au Canada et de 1.50 pour celles qui sont nées à l'extérieur du Canada.

Ces chiffres permettent déjà de prévoir que les immigrants arrivés au Québec auront moins besoin de services scolaires au niveau élémentaire que les Québécois (ce point sera discuté de façon plus détaillée dans le chapitre III). Ce comportement cadre bien avec nos observations précédentes sur le haut taux d'activité des femmes immigrantes, et donne un indice supplémentaire de la forte motivation économique de la plupart des immigrants.

Il n'est donc pas surprenant que la famille québécoise soit plus nombreuse que la famille immigrante. En 1971, le nombre moyen de personnes par famille est de 3.3 pour les Québécois et de 2.9 pour les immigrants[8]. Quant à la composition des familles, étant plus jeunes[9], les familles immigrantes ont plus d'enfants de moins de six ans que les familles québécoises, et moins d'enfants de six à vingt-quatre ans[10].

7. Le taux de fécondité est ici le nombre d'enfants mis au monde par femme non célibataire de 15 à 44 ans. Au Québec, ce taux est de 2.35 pour les femmes nées au Canada et de 1.91 pour celles qui sont nées à l'extérieur du Canada. Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogue 92-751.
8. Faute de données statistiques sur les familles immigrantes au moment de leur admission au Québec, il faut recourir aux données du recensement de 1971 pour faire un rapprochement avec les familles québécoises. Voir Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogues nos 93-706 et 93-702.
9. Près de six chefs de famille immigrante sur dix arrivés au Québec de 1969 au 1er juin 1971 ont moins de 35 ans, comparativement à trois sur dix chez les Québécois. Calculs faits à partir de Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogues nos 93-722 et 93-718.
10. La proportion d'enfants de moins de six ans est de 28.2% pour les familles immigrantes, comparativement à 22.7% pour les familles québécoises. Cette proportion est encore plus élevée (45.7%) s'il s'agit des familles immigrantes arrivées entre 1969 et 1971. Voir Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogues nos 93-722 et 93-718.

b) Les caractéristiques socio-professionnelles des immigrants

La répartition des immigrants selon le niveau de scolarité (tableau I.8) montre qu'ils ont fréquenté l'université dans une proportion plus élevée que les Québécois. Nous avions déjà observé ce phénomène en étudiant les caractéristiques de la population active (voir le tableau I.6). On peut l'imputer à la politique d'immigration pratiquée par le Canada, surtout depuis 1967[11]. Mais si le niveau moyen d'instruction des nouveaux immigrants est supérieur à celui des Québécois, il ne faut pas en conclure que la plupart des immigrants possèdent une scolarité élevée. Le tableau I.8 révèle qu'environ la moitié des immigrants ne possède qu'une huitième année, ou moins, ce qui est comparable à la population québécoise. En somme, les immigrants se trouvent le plus souvent aux deux extrêmes: ils sont peu instruits ou très instruits[12]. Ce sont les catégories moyennes qui font défaut en général. Mais il faut nuancer cette affirmation pour les immigrants plus récents: depuis 1973, la distribution semble se transformer au profit des catégories moyennes. Il reste que le niveau de scolarité moyen des immigrants, assez élevé, devrait exercer un impact plutôt positif sur leur revenu au Québec.

Au point de vue de la profession projetée, comme la classification a changé en 1973, nous allons comparer la structure professionnelle (projetée) des immigrants arrivés en 1974 à celle des Québécois recensés le 1er juin 1971[13]. Cette comparaison révèle que plus de quarante pour cent des travailleurs immigrants visaient un emploi de type professionnel, alors que l'on compte un professionnel pour trois travailleurs parmi les Québécois (tableau I.9). Plus précisément, toujours d'après les intentions exprimées, les immigrants étaient relativement plus concentrés que les Québécois dans les emplois professionnels, techniques et administratifs, ainsi que dans deux secteurs d'activités manuelles spécialisées, à savoir la fabrication, le montage et la réparation de produits finis, et l'usinage des matières premières. La structure professionnelle des nouveaux immigrants demeure assez stable depuis 1968 et reflète, de nouveau, la politique de sélection des immigrants, qui vise à attirer au Canada une main-d'oeuvre spécialisée et qualifiée. Il y a là une autre raison de croire que les nouveaux

11. Le niveau d'instruction et de formation comporte une possibilité de 20 points (sur un total de 100), alors que l'immigrant a besoin de 50 points pour entrer au Canada. Voir *Livre Vert*, vol. 2, *op. cit.*, p. 49.
12. Cette dichotomie est sans doute de nouveau liée au système d'admission. Les immigrants "indépendants" (surtout destinés au marché du travail) doivent en général posséder une scolarité élevée, contrairement aux autres immigrants (conjoints, autres membres de la famille, "parrainés" et "désignés"), qui n'ont pas à remplir cette condition pour être admissibles.
13. Nous nous en tiendrons ici aux grandes lignes. Pour une discussion détaillée de la structure professionnelle des immigrants, voir la deuxième étude citée en avant-propos.

Tableau I.8
Répartition procentuelle des immigrants admis au Québec de 1968 à 1975 selon le niveau de scolarité (par année), comparativement à la population québécoise (1971)

Niveau de scolarité	Immigrants (année d'admission)									Québec
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975	1971
Élémentaire (8e année et moins)	61.2	52.8	50.6	50.8	51.9	45.1	46.4	49.2	51.0	54.4
Secondaire (de la 9e à la 13e année)	24.3	28.3	28.7	28.4	26.8	34.4	35.3	33.8	30.0	38.1
Universitaire (14e année et plus)	14.5	18.9	20.7	20.8	21.3	20.5	18.3	17.0	19.0	7.5
Tous les niveaux	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: Pour le Québec: Statistique Canada, Recensement de 1971 (92-720). Pour les immigrants: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

Tableau I.9
Répartition procentuelle des immigrants admis en 1974 et des Québécois (1971), selon la profession, par sexe et au total

Professions	Québécois			Immigrants			Indice de concentration (2)/(1)
	H.	F.	Total (1)	H.	F.	Total (2)	
Entrepreneurs Directeurs, administrateurs et assimilés	5.7	1.9	4.4	5.8	1.2	5.6	1.3
Sciences naturelles, techniques et mathématiques	3.3	0.5	2.3	13.2	2.1	9.2	4.0
Sciences sociales et secteurs connexes	0.9	1.1	1.0	1.2	1.7	1.4	1.4
Membres du clergé et assimilés	0.4	0.2	0.3	0.5	1.5	0.8	2.7
Enseignants et personnel assimilé	2.5	8.2	4.5	3.0	4.8	3.6	0.8
Personnel médical, techniciens de la santé et assimilés	1.6	7.9	3.8	2.8	13.6	6.4	1.7
Domaines artistique et littéraire et assimilés Sports et loisirs	1.2	0.8	1.0	2.4	1.7	2.1	2.1
Personnel administratif et assimilés	9.1	29.1	16.0	7.5	22.5	12.5	0.8
Vente	10.0	7.0	8.9	4.0	1.8	3.2	0.4
Services	9.3	13.6	10.8	11.8	15.2	12.8	1.2
Agriculteurs, horticulteurs et éleveurs	4.2	2.0	3.5	1.4	0.1	0.9	0.3
Travailleurs forestiers et bûcherons	1.5	—	1.0	0.2	—	0.1	0.1
Mineurs, carriers, foreurs de puits et assimilés	0.9	—	0.6	0.1	—	0.1	0.2
Industries de transformation	5.7	2.4	4.5	5.2	1.3	3.8	0.8
Usineurs et secteurs connexes	3.8	0.4	2.6	7.6	0.2	5.0	1.9
Fabrication, montage et réparation	9.2	8.7	9.0	18.4	24.0	20.0	2.2
Bâtiment	8.7	0.2	5.8	7.2	0.2	4.7	0.8
Exploitation des transports	5.9	0.1	3.9	1.6	—	1.1	0.3
Manutentionnaires et assimilés	2.1	1.4	1.9	1.1	0.9	1.0	0.5
Autres ouvriers qualifiés et conducteurs de machines	1.7	0.5	1.3	1.0	0.2	0.7	0.5
Travailleurs non classés ailleurs	12.3	14.0	12.9	4.1	7.0	5.0	0.4
Toutes les professions	100.0 (1,617,635)	100.0 (852,410)	100.0 (2,470,045)	100.0 (11,697)	100.0 (6,144)	100.0 (18,118)	1.0

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000); Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogue 94-766.

immigrants devraient pouvoir compter sur des revenus relativement élevés, du moins s'ils exercent la profession projetée et travaillent à un niveau correspondant à leurs qualifications[14].

Par contre, on trouve aussi un nombre important de travailleurs immigrants dans des professions où les salaires sont relativement faibles (fabrication, services, loisirs), ce qui laisse présager de grandes différences de revenus entre les immigrants. Ceux-ci semblent donc former deux groupes "opposés"; l'un (le plus nombreux) est concentré dans des professions caractérisées par un très haut niveau de qualifications, l'autre se dirige vers des occupations nécessitant des qualifications relativement faibles.

c) Le pays d'origine des immigrants

La répartition des immigrants admis au Québec par pays d'origine diffère de celle des immigrants admis dans l'ensemble du Canada (tableau 1.10). Le Québec reçoit relativement plus d'immigrants en provenance du sud-ouest de l'Europe (Grèce, Italie, Portugal, France), des Antilles (Haïti) et de l'Afrique (francophone), et il en reçoit moins des États-Unis, du Royaume-Uni, de l'Asie et de l'Australie. Or nous savons que les écarts de revenu entre les immigrants d'origine différente sont très importants, du moins pendant les premières années de résidence[15]. Par ailleurs, la structure ethnique des immigrants admis au Québec semble privilégier plutôt les immigrants à faible revenu. Il faut ajouter que les disparités de revenu sont en très grande partie liées à la distribution de départ des immigrants (d'origines diverses) selon la profession et le niveau de scolarité. En d'autres termes, l'origine ethnique est souvent le reflet d'autres variables plus directement liées à la capacité de gagner un revenu. Ainsi, les immigrants américains ou allemands récents sont en général beaucoup plus scolarisés que les immigrants grecs ou italiens[16]. Il en résulte que les premiers auront en principe des revenus plus élevés. Notons finalement que l'origine ethnique exerce aussi un impact sur les habitudes de consommation des immigrants. Comme l'indique l'enquête de Statistique Canada sur les dépenses des familles[17], la structure des dépenses de consommation varie en fonction de l'origine ethnique des ménages[18].

14. Cette question sera abordée dans le chapitre suivant ; voir aussi la deuxième étude citée en avant-propos.

15. Ce sujet sera traité dans le chapitre suivant. Voir surtout le tableau II.8.

16. Voir par exemple M. Polèse et D. Bédard, "Caractéristiques des immigrants au Québec à l'admission et potentiel d'intégration, 1968-1974", ministère de l'Immigration du Québec, *Études et documents*, no 1.

17. Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada*, 1969, cat. no 62-535.

18. Voir le tableau II.11, au chapitre suivant.

Tableau I.10
Répartition procentuelle des immigrants selon le pays de naissance, Québec (1968-1975, par année) et Canada (1968-1975)

Pays de naissance[a]	Québec									Canada
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975	1968-1975
États-Unis	5.3	7.2	9.4	10.9	11.9	10.4	8.5	6.7	8.8	11.9
France	12.2	9.5	9.4	7.6	6.7	6.2	6.1	7.8	8.2	1.8
Grèce	6.9	8.4	8.3	8.7	7.0	6.8	5.9	3.9	7.0	3.4
Italie	12.1	8.3	7.4	6.7	5.9	5.0	3.6	3.6	6.6	5.1
Grande-Bretagne	8.0	8.3	7.3	5.1	5.6	6.0	6.9	7.3	6.8	15.3
Portugal	4.0	4.6	5.8	8.2	7.7	7.2	5.5	4.2	5.9	6.4
Afrique	11.4	8.2	7.1	6.1	9.1	7.7	9.0	9.1	8.5	4.7
Haïti	1.6	2.3	3.9	5.5	5.4	8.4	14.5	12.2	6.7	9.0
Antilles anglophones[b]	4.8	9.2	8.0	8.0	6.4	7.7	6.7	5.1	7.0	
Europe de l'Est[c]	7.9	6.0	5.4	5.0	4.4	3.3	3.0	4.1	4.9	6.4
Amérique latine[d]	1.8	3.2	3.5	4.1	4.3	6.5	7.3	7.1	4.7	4.7
Inde	1.9	2.8	2.9	2.7	3.4	3.7	4.2	3.8	3.2	5.5
Chine, Hong-Kong, Taïwan	2.4	3.4	2.4	3.4	3.6	4.4	3.1	3.1	3.2	6.4
Allemagne fédérale	2.5	2.1	2.0	1.9	1.6	1.2	1.1	1.2	1.7	2.0
Australie[e]	0.7	0.8	0.9	0.7	0.7	0.5	0.3	0.3	0.6	1.6
Autres pays	16.4	15.8	16.4	15.5	16.2	15.0	14.2	20.4	16.2	15.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	35,506	28,477	23,288	19,221	18,583	26,871	33,458	28,042	213,386	1,327,672

Source: Mandi (Ottawa), *Statistiques annuelles d'immigration*, 1968-1975, et fiches d'admission (IMM-1000).

a. Les pays (ou groupes de pays) sont classés par ordre d'importance numérique des immigrants au Québec.

b. Comprend toutes les îles antillaises, sauf Haïti.

c. Comprend l'Albanie, la République démocratique allemande, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'U.R.S.S. et la Yougoslavie.

d. Comprend l'Amérique Centrale et l'Amérique du Sud.

e. Comprend également la Nouvelle-Zélande, la Nouvelle-Guinée et certaines îles du Pacifique.

3. Les intentions d'entrepreneurship des immigrants et l'argent qu'ils apportent

Un certain nombre d'immigrants prévoient s'établir au Québec à leur propre compte, c'est-à-dire devenir "entrepreneurs". Environ un pour cent des immigrants actifs sont dans ce cas (tableau I.11); cette proportion est nettement inférieure à celle qui existe chez les Québécois[19]. Néanmoins, comme nous le verrons au chapitre suivant, les intentions des immigrants (au moment de leur admission) ne correspondent pas forcément à leur comportement réel: c'est surtout vrai en ce qui concerne l'entrepreneurship.

Quant à l'origine ethnique de ces entrepreneurs "potentiels", ce sont les immigrants en provenance de l'Allemagne, de la Chine (y compris Hong-Kong et Taïwan), de l'Afrique, des États-Unis et de l'Inde qui sont le plus portés à envisager la fondation de leur propre entreprise. Les Français et les Italiens se situent proche de la moyenne. Quant aux Grecs, aux Britanniques, aux Portugais et aux Haïtiens, ils ressortent par leur faible propension à l'entrepreneurship.

19. En 1973, les chefs d'entreprise québécois représentent 3.5% des contribuables québécois, et les investisseurs ou les propriétaires d'immeubles, 2.2%. Données extraites des déclarations d'impôt: Revenu Canada, *Statistiques fiscales,* Ottawa, Information Canada, 1975, tableau 9, p. 122.

La plupart des immigrants n'arrivent pas au Québec sans fonds. Ou bien ils ont de l'argent liquide (au moment de leur admission), ou bien ils ont l'intention d'en transférer[20]. En ce qui concerne l'argent apporté, il est important de faire une distinction entre les immigrants entrepreneurs et les autres immigrants, puisque les premiers apportent évidemment des fonds beaucoup plus considérables. De plus, dans le cas de l'argent apporté par les entrepreneurs potentiels, nous pouvons raisonnablement faire l'hypothèse qu'il sera investi au Québec[21], tandis qu'il est beaucoup plus difficile de connaître l'utilisation des fonds apportés par les autres immigrants.

Considérons d'abord l'argent des immigrants non entrepreneurs (voir les tableaux I.12 et I.13). Dans l'ensemble, les immigrants possèdent des fonds relativement importants. Ainsi, ils ont en moyenne $676 (per capita) en leur possession au moment de leur admission et prévoient en transférer $1,184 de plus[22]. Par ménage (à raison de trois personnes par ménage), on peut donc parler d'un total d'environ $5,580. Il existe néanmoins de très grandes différences entre les nationalités: les Chinois, les Américains, les Euro-

20. On doit considérer les données sur l'argent apporté avec beaucoup de prudence, puisqu'il n'existe aucun moyen de les vérifier. Ce sont donc plutôt des ordres de grandeur que des données précises.

21. Les données sur l'argent apporté nous aideront (voir le chapitre III) à estimer l'impact des immigrants entrepreneurs sur l'investissement.

22. L'argent apporté représente en moyenne 19% du montant total et l'argent à transférer, 81% dans le cas des immigrants entrepreneurs. Pour les autres immigrants, ces proportions sont respectivement de 36% et de 64%.

Tableau I.11

Répartition en nombre et en pourcentage des immigrants entrepreneurs et des immigrants actifs par pays de naissance, Québec, 1968-1975; indice d'entrepreneurship

Pays de naissance	Entrepreneurs		Immigrants actifs		Indice d'entrepreneurship
	Nombre	% (1)	Nombre	% (2)	(1)/(2)
États-Unis	134	10.3	7,886	6.9	1.5
France	129	9.9	10,021	8.8	1.1
Grèce	35	2.7	9,285	8.1	0.3
Italie	63	4.9	6,949	6.1	0.8
Grande-Bretagne	12	0.9	7,823	6.8	0.1
Portugal	14	1.1	4,940	4.3	0.2
Haïti	23	1.8	9,781	8.6	0.2
Afrique	247	19.0	9,562	8.4	2.3
Antilles anglophones	42	3.2	9,286	8.1	0.4
Inde	57	4.4	3,527	3.1	1.4
Chine, Hong-Kong, Taïwan	84	6.5	2,778	2.4	2.7
Allemagne fédérale	82	6.3	1,931	1.7	3.7
Australie	4	0.3	777	0.7	0.4
Amérique latine	28	2.2	5,067	4.4	0.5
Europe de l'Est	70	5.4	5,846	5.1	1.1
Autres pays	273	21.0	18,871	16.5	1.3
Total	1,297	100.0	114,330	100.0	1.0

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

péens de l'Est et les Britanniques sont, au départ, les plus nantis, tandis que les Portugais, les Grecs, les Haïtiens et les Italiens sont systématiquement les plus dépourvus; notons que les Français se situent nettement au dessus de la moyenne.

Dans le cas des immigrants entrepreneurs (tableaux I.14 et I.15), il s'agit bien sûr de montants beaucoup plus élevés: on peut parler d'un total per capita de l'ordre de $80,000. Mais là aussi, il existe des différences énormes, selon le pays d'origine de

Tableau I.12

Argent en possession des immigrants non entrepreneurs au moment de leur admission au Québec, 1968-1975 (par année), par pays de naissance, en dollars courants

Pays de naissance	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975	
									Total	Per capita
États-Unis	1,975,967	2,713,120	3,465,555	2,839,600	2,687,793	2,363,557	2,115,671	1,291,914	19,453,177	1,043
France	1,695,025	1,395,654	1,007,526	936,500	916,364	963,004	1,321,289	1,472,426	9,707,788	559
Grèce	1,484,750	628,083	471,645	345,400	542,960	598,714	1,144,410	255,727	5,471,689	367
Italie	844,805	704,591	783,570	533,100	682,800	562,810	766,819	489,254	5,367,749	383
Grande-Bretagne	1,386,558	1,327,970	926,838	800,300	863,496	1,063,768	988,028	1,015,497	8,372,455	577
Portugal	256,800	289,780	448,760	397,900	348,595	717,996	787,136	457,624	3,704,591	294
Haïti	312,555	430,148	475,440	492,500	434,883	930,540	1,549,048	649,865	5,274,929	369
Afrique	1,593,455	1,434,130	957,356	668,700	817,886	1,017,260	1,502,542	1,594,752	9,586,081	536
Antilles anglophones[a]	753,332	994,858	672,999	717,600	525,541	1,075,605	1,100,956	555,788	6,396,679	429
Inde	309,223	496,855	292,241	263,500	290,217	663,534	683,130	468,244	3,466,944	512
Chine, Hong-Kong, Taïwan	1,430,130	1,257,481	735,832	1,033,700	1,166,400	1,944,932	1,883,804	1,469,274	10,921,553	1,619
Allemagne fédérale	564,375	576,145	313,640	248,200	416,500	431,761	742,520	262,307	3,555,448	1,003
Australie[b]	143,960	169,950	149,200	76,200	90,180	69,365	50,718	69,234	818,807	642
Amérique latine[c]	315,675	313,950	400,856	633,900	465,247	816,596	986,744	423,805	4,356,773	436
Europe de l'Est[d]	1,054,346	1,187,865	780,404	881,800	823,660	4,542,798	1,802,603	911,407	11,984,883	1,154
Autres pays	5,920,718	4,582,267	3,511,068	3,269,200	4,899,195	5,166,270	4,121,539	3,570,398	35,040,655	1,022
Total	20,041,674	18,502,847	15,392,930	14,138,100	15,971,667	22,928,510	21,546,957	14,957,516	143,480,201	
Per capita	565	651	666	741	869	859	649	539		676

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

a. Comprend toutes les îles antillaises, sauf Haïti.

b. Comprend également la Nouvelle-Zélande, la Nouvelle-Guinée et certaines îles du Pacifique.

c. Comprend l'Amérique Centrale et l'Amérique du Sud.

d. Comprend l'Albanie, la République démocratique allemande, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'U.R.S.S. et la Yougoslavie.

Tableau I.13

Argent que les immigrants non entrepreneurs prévoient transférer au Québec au moment de leur admission, 1968-1975 (par année), par pays de naissance, en dollars courants

Pays de naissance	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975	
									Total	Per capita
États-Unis	3,455,853	3,463,095	4,072,800	5,896,600	6,605,300	7,171,434	4,198,812	3,034,487	37,898,381	2,033
France	1,206,300	1,484,900	1,399,580	1,381,700	957,720	1,590,779	2,325,620	2,520,084	12,866,683	741
Grèce	274,000	512,200	672,750	710,600	817,300	776,604	383,427	242,943	4,389,824	204
Italie	907,000	998,148	916,775	773,800	967,300	1,560,228	1,222,522	1,011,948	8,357,721	596
Grande-Bretagne	3,257,208	2,527,750	1,975,898	1,276,700	1,656,670	4,332,592	7,455,622	5,571,356	28,053,796	1,935
Portugal	241,500	320,300	500,400	1,045,200	815,060	1,492,457	743,384	535,250	5,693,551	453
Haïti	415,100	559,340	600,982	552,600	343,600	975,454	1,182,513	325,276	4,954,975	347
Afrique	2,319,600	1,312,450	1,228,800	1,310,400	1,721,350	2,411,147	3,120,676	3,211,285	16,535,708	930
Antilles anglophones[a]	480,000	831,104	803,425	994,300	690,832	1,908,152	2,335,872	1,728,809	9,772,494	656
Inde	657,400	1,000,500	458,900	614,800	579,800	1,702,782	1,705,735	1,236,584	7,956,501	1,175
Chine, Hong-Kong, Taïwan	1,605,000	974,700	1,013,300	1,016,600	1,386,750	2,739,600	2,249,814	2,551,256	13,537,020	2,007
Allemagne fédérale	599,600	474,900	255,200	456,600	1,770,400	822,130	971,542	898,410	6,248,782	1,763
Australie[b]	176,000	149,500	127,800	159,500	142,900	284,160	550,536	471,135	2,061,531	1,616
Amérique latine[c]	275,400	388,400	482,800	1,884,300	829,000	1,806,537	1,488,682	739,295	7,894,414	789
Europe de l'Est[d]	2,231,100	1,422,800	1,150,500	1,869,500	764,400	1,451,274	2,670,103	2,961,431	14,521,108	1,398
Autres pays	18,726,800	5,560,900	8,280,436	3,365,500	6,933,960	12,182,757	8,506,686	6,696,397	70,253,436	2,048
Total	36,827,861	21,981,097	23,940,346	23,308,700	26,982,342	43,208,087	41,111,546	33,735,946	251,095,925	
Per capita	1,038	774	1,036	1,222	1,468	1,618	1,239	1,215		1,184

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

a. Comprend toutes les îles antillaises, sauf Haïti.

b. Comprend également la Nouvelle-Zélande, la Nouvelle-Guinée et certaines îles du Pacifique.

c. Comprend l'Amérique Centrale et l'Amérique du Sud.

d. Comprend l'Albanie, la République démocratique allemande, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'U.R.S.S. et la Yougoslavie.

Tableau I.14

Argent en possession des immigrants entrepreneurs au moment de leur admission au Québec, 1968-1975 (par année), par pays de naissance, en dollars courants

Pays de naissance	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975	
									Total	Per capita
Etats-Unis	1,700	9,600	729,000	430,200	131,900	226,740	121,436	51,107	1,701,683	12,699
France	40,700	146,900	151,500	219,600	19,000	132,620	47,000	290,560	1,047,880	8,123
Grèce	—	—	19,500	40,800	33,100	1,250	48,350	151,120	294,120	8,403
Italie	—	10,000	31,600	147,500	149,700	38,140	224,750	65,900	667,590	10,597
Grande-Bretagne	—	600	28,200	12,500	1,500	—	1,250	6,150	50,200	4,183
Portugal	—	—	—	7,500	13,400	169,386	300	—	190,586	13,613
Haïti	—	26,000	700	103,700	126,100	—	5,000	2,080	263,580	11,460
Afrique	81,000	107,500	221,601	168,100	128,487	289,531	598,816	742,233	2,337,268	9,463
Antilles anglophones[a]	700	56,700	105,700	48,900	3,000	80,250	70,140	80,000	445,390	10,604
Inde	—	—	28,800	22,500	76,125	65,431	276,100	183,670	652,626	11,450
Chine, Hong-Kong, Taïwan	60,000	162,100	388,200	514,900	562,200	469,700	350,500	257,300	2,764,900	32,915
Allemagne fédérale	328,300	67,600	103,500	245,900	693,500	52,500	224,172	233,700	1,949,172	23,770
Australie[b]	—	—	3,800	—	—	—	10	1,000	4,810	1,202
Amérique latine[c]	—	57,100	213,800	308,400	91,800	215,000	1,000	25,300	912,400	32,586
Europe de l'Est[d]	16,000	700	226,600	829,200	299,700	47,720	42,050	554,332	2,016,302	28,804
Autres pays	128,400	190,100	1,034,700	464,000	639,200	595,781	410,227	606,483	4,068,891	14,904
Total	656,800	834,900	3,287,201	3,563,700	2,968,712	2,384,049	2,421,101	3,250,935	19,367,398	
Per capita	19,903	12,845	27,167	24,577	14,624	13,780	8,740	11,610		14,932

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

a. Comprend toutes les îles antillaises, sauf Haïti.

b. Comprend également la Nouvelle-Zélande, la Nouvelle-Guinée et certaines îles du Pacifique.

c. Comprend l'Amérique Centrale et l'Amérique du Sud.

d. Comprend l'Albanie, la République démocratique allemande, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'U.R.S.S., la Yougoslavie.

Tableau I.15

Argent que les immigrants entrepreneurs prévoient transférer au Québec au moment de leur admission, 1968-1975 (par année), par pays de naissance, en dollars courants

Pays de naissance	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975	
									Total	Per capita
États-Unis	900	700	542,000	405,000	182,900	562,676	476,500	703,400	2,874,076	21,448
France	78,200	374,000	231,200	25,700	252,200	1,646,000	1,727,000	2,602,500	6,936,700	53,773
Grèce	—	—	20,000	34,000	34,000	18,600	101,000	90,000	297,600	8,503
Italie	—	100	110,000	152,400	311,400	140,000	11,065,000	328,420	12,106,920	192,173
Grande-Bretagne	—	37,500	26,000	—	20,800	—	60,000	1,455,000	1,599,300	133,275
Portugal	—	—	—	7,000	97,300	87,500	30,000	—	221,800	15,843
Haïti	—	2,500	5,000	174,500	72,100	—	4,000	91,000	349,100	15,178
Afrique	80,500	76,800	277,600	982,000	397,750	877,000	6,040,000	4,791,500	13,523,150	54,749
Antilles anglophones[a]	—	117,000	90,300	66,000	45,000	451,450	534,000	240,000	1,543,750	36,756
Inde	—	—	2,000	11,600	53,750	194,000	1,572,300	871,820	2,705,470	47,464
Chine, Hong-Kong, Taïwan	25,000	165,700	455,600	1,918,800	524,100	982,700	1,090,000	1,629,000	6,790,900	80,844
Allemagne fédérale	240,000	102,100	263,800	285,200	317,700	1,380,000	8,115,700	2,645,080	13,349,580	162,800
Australie[b]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Amérique latine[c]	—	28,000	34,500	159,000	57,500	235,000	80,000	20,000	614,000	21,928
Europe de l'Est[d]	145,000	32,000	248,500	1,630,000	610,500	652,750	570,000	2,864,000	6,752,750	96,468
Autres pays	848,700	284,300	1,181,200	1,050,500	1,545,500	1,627,320	4,260,000	2,873,894	13,671,414	50,078
Total	1,418,300	1,220,700	3,487,600	6,901,700	4,522,100	8,854,996	35,725,500	21,205,614	83,336,510	
Per capita	42,979	18,780	28,823	47,598	22,276	51,185	128,973	75,734		64,253

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

a. Comprend toutes les îles antillaises, sauf Haïti.

b. Comprend également la Nouvelle-Zélande, la Nouvelle-Guinée et certaines îles du Pacifique.

c. Comprend l'Amérique Centrale et l'Amérique du Sud.

d. Comprend l'Albanie, la République démocratique allemande, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'U.R.S.S., la Yougoslavie.

l'entrepreneur potentiel. Parmi les groupes qui comptent beaucoup d'entrepreneurs, les Allemands (avec un montant de $186,000 per capita), les Européens de l'Est ($125,000) et les Chinois ($113,759) ressortent comme étant de grands investisseurs. Les Français se situent proche de la moyenne ($62,000) et les Américains nettement en dessous ($34,000). Mais on doit se garder de faire des généralisations pour une population aussi petite, à savoir 1,297 entrepreneurs (potentiels) pour toute la période 1968-1975.

4. Synthèse

Les immigrants admis au Québec durant la période 1968-1975 se caractérisent d'abord par leur volonté de participer au marché du travail: 54 pour cent d'entre eux devraient en principe s'insérer dans la population active. En outre, les taux d'activité des immigrants sont toujours supérieurs à ceux des Québécois. L'importance de cette caractéristique provient à la fois de la forte motivation économique de la plupart des immigrants et des exigences du système d'admission par lequel ils doivent passer. D'autre part, l'offre globale de travail des immigrants dépend en grande partie de leurs caractéristiques de départ, et peut par conséquent varier, mais il est évident que le système d'admission actuel favorise certaines caractéristiques (telles que la jeunesse et l'instruction) liées à une forte participation au marché du travail.

Ce haut taux d'activité annonce des revenus (par ménage) relativement élevés. Or, en plus de leur forte orientation vers le marché du travail, les nouveaux immigrants se distinguent par d'autres caractéristiques qui influenceront leur potentiel productif. Par rapport aux Québécois, ils forment une population plus jeune, plus scolarisée, comptant plus de célibataires et surtout plus d'hommes, et plus de petites familles. Toutes ces caractéristiques semblent indiquer un fort potentiel productif. En outre, les immigrants possèdent souvent, au départ, des fonds considérables. Par contre, le nombre d'entrepreneurs potentiels semble limité chez les nouveaux immigrants, du moins si l'on se fie aux intentions exprimées par eux au moment de leur admission au Québec.

L'immigration au Québec ne correspond donc guère à l'image traditionnelle d'une immigration misérable, destinée surtout à accroître le bassin de "cheap labour" du pays d'accueil. Il faut toutefois nuancer quelque peu cette image globale, car la population immigrante est loin d'être uniforme. En termes de caractéristiques socio-économiques, les immigrants sont souvent concentrés aux deux pôles de l'échelle sociale, même si, en général, ceux qui sont en haut de l'échelle sociale prédominent. Cette répartition reflète le système d'admission; ce sont surtout les immigrants qui entrent au pays grâce au "parrainage" et à la "désignation" qui correspondent à l'image traditionnelle d'une immigration de cheap labour. Il faut en somme retenir le fait que la population immigrante se prête moins que toute autre aux généralisations et aux moyennes, étant donné son hétérogénéité.

Chapitre II

Les premières années au Québec

Dans le chapitre précédent, nous avons examiné les caractéristiques des immigrants au moment de leur arrivée au Québec: il s'agissait alors d'évoquer un potentiel. Nous allons maintenant, en vue de cerner l'impact économique effectif des immigrants, les observer pendant leurs premières années de résidence au Québec, au moment où ils commencent à assumer leurs rôles d'agents économiques, c'est-à-dire de travailleurs et d'entrepreneurs, et de consommateurs et d'épargnants. C'est à partir de ce portrait que nous pourrons établir les hypothèses de travail qui nous permettront de mesurer l'impact économique de l'immigration.

Nous nous arrêterons également, dans ce chapitre, à la concordance entre le comportement réel des immigrants et leurs caractéristiques (et intentions) initiales; en particulier, nous verrons si les immigrants admis au Québec qui avaient l'intention de s'y établir l'ont fait.

Notons enfin que les données sur le comportement des immigrants récents sont extrêmement rares et fragmentaires. Il n'y a pratiquement pas de données systématiques sur les immigrants arrivés après 1971, du moins en ce qui a trait à leur existence au Québec. Pour les immigrants arrivés après 1968, mais avant 1972, il existe par contre plusieurs sources de statistiques[1], et c'est surtout à ces données que nous allons nous fier.

1. La mobilité géographique des immigrants

La première information qui nous intéresse est la mobilité géographique de l'immigrant. Il est évident que celui qui repart peu de temps après son arrivée n'augmente pas l'impact économique de l'immigration au Québec.

Sur ce plan, le comportement des immigrants récents est très clair, du moins pour la période 1969-1971: un très fort pourcentage choisit de repartir presque immédiatement après son admission au Québec. Si l'on compare le nombre d'immigrants admis au Québec du premier janvier 1969 au premier juin 1971 avec le nombre d'immigrants effectivement recensés au Québec le premier juin 1971[2] (mais admis au Canada pendant la même période), on découvre un déficit de 29.4% (voir le tableau II.1). Puisque la mortalité ne peut guère jouer pour une période aussi brève, ce déficit est donc causé presque entièrement par l'émigration des nouveaux immigrants.

Si l'on analyse les données annuelles (1969, 1970, 1971), on voit que le taux des départs varie d'une année à l'autre, mais que le solde demeure toujours négatif. Même s'il faut toujours attribuer une partie des fluctuations à la conjoncture, l'existence d'un solde négatif ne constitue pas un phénomène conjoncturel, mais plutôt une donnée permanente de l'immigration au Québec. On observe des déficits semblables pour les périodes antérieures aux deux recense-

1. Nous employons notamment les trois sources suivantes: 1) Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada*, 1969, catalogue 62-535; 2) Statistique Canada, Recensement de 1971; 3) Mandi (Ottawa), *Trois ans de vie au Canada. Enquête longitudinale sur l'adaptation économique et sociale des immigrants* (cette enquête porte sur des échantillons d'immigrants arrivés en 1969, en 1970 et en 1971). Ces données sont pour la plupart inédites. Voir la deuxième étude de ce projet, citée en avant-propos et parue dans la présente série d'*Études et documents*, no 4, annexe 1.

2. Nous ne pouvons faire porter la comparaison sur une période plus longue parce que le recensement de 1971 ne dispose des données annuelles de résidence qu'à partir de 1969. Notons que pour la période quinquennale 1966-1971 dans son ensemble, l'écart (le déficit) entre le nombre d'immigrants admis et le nombre d'immigrants recensés s'élève à 35.2%.

ments précédents. Ainsi, pour la période 1958-1961[3], le solde négatif est de l'ordre de 22%, tandis que pour la période 1949-1951, il s'élève à 39%. Le Québec a donc toujours connu une certaine difficulté à retenir ses immigrants: selon les années, de vingt à quarante pour cent des nouveaux immigrants quittent son territoire pour une autre province ou un autre pays.

Pour juger convenablement ces soldes négatifs, il faut les relier à la rapidité des départs, dont la presque-totalité s'effectue quelques mois, voire quelques semaines ou jours après l'admission de l'immigrant. On a affaire, en somme, à une immigration de transit, et on pourrait presque parler de faux immigrants. Ainsi, 31.4% des immigrants admis au Québec durant les cinq premiers mois de 1971 avaient déjà disparu au premier juin 1971; du moins, ils ne figuraient pas dans le recensement. Par ailleurs, le tableau II.2, tiré de l'enquête *Trois ans de vie au Canada (op. cit.)*, indique que la plupart des déplacements interprovinciaux des immigrants échantillonnés ont lieu durant la première année de résidence au Canada; selon la même enquête, 8.5% des immigrants admis au Québec de 1969 à 1971 et qui se sont établis ailleurs au Canada durant leurs trois premières années de résidence n'ont même pas indiqué le Québec comme première province de résidence: ils sont passés tout droit sans s'arrêter au Québec, sauf pour les formalités d'admission.

Bref, pour un bon nombre d'immigrants, le Québec est un relais entre leur patrie et un autre pays (probablement les États-Unis) ou une autre province. Cela peut s'expliquer en partie par le fait que Montréal, avec son port et ses aéroports, constitue un point de chute normal pour des immigrants en provenance de l'Europe. Tous ces immigrants n'ont pas forcément l'intention d'y rester, surtout s'ils comptent trouver ailleurs de meilleures conditions de vie.

Il est difficile de dire avec certitude où vont ces immigrants de transit. Certains se dirigent probablement vers d'autres pays, comme les États-Unis; il est également possible que plusieurs rentrent chez eux, après un séjour "exploratoire" à Montréal. Le tableau II.2 présente des taux de départ beaucoup plus faibles que ceux que nous venons de calculer (voir le tableau II.1). Cette différence s'explique dans une large mesure par le fait que son échantillon ne couvre que les immigrants qui sont restés au Canada: il ne tient donc compte que des déplacements interprovinciaux des immigrants. Ainsi, pour les immigrants admis en 1969, nous avons calculé un taux de perte de 34.1%, mais le tableau II.2 ne donne qu'un taux de 14%; il faut croire que la différence (20%) recouvre les immigrants qui sont repartis pour des pays étrangers ou qui sont rentrés chez eux. Une partie de l'écart doit également être attribuée aux aléas de l'échantillonnage et au problème du sous-dénombrement (dans le recensement) des immigrants récents. Il est donc impossible de connaître le taux exact des départs: de toute façon, ce taux fluctue d'année en année.

Pour la période couverte par notre étude (1968-1975), nous allons faire l'hypothèse que le taux net des départs qui surviennent dès la première année se situe toujours autour de 30%, et que la plupart des immigrants qui partent vont vers l'extérieur du Canada. Il faut donc réduire d'autant l'impact économique des nouveaux immigrants admis au Québec de 1968 à 1975.

3. Soit une période de trois ans et demi (les données du recensement de 1961 ne permettent pas de dissocier 1959 de 1958).

Tableau II.1
Nombre et pourcentage d'immigrants ayant quitté le Québec moins d'un an après leur admission, 1969-1971, par année

Années	Immigrants admis au Québec	Immigrants recensés au Québec	Perte	
			En nombre	En %
1969	28,477	18,755	9,722	34.1
1970	23,228	17,895	5,333	32.9
1971[a]	8,490	5,825	2,665	31.4
1969-1971[a]	60,195	42,475	17,720	29.4

Source: Statistique Canada, Recensement de 1971; Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).
a. Ne comprend que les cinq premiers mois.

Tableau II.2
Pourcentage d'immigrants ayant quitté le Québec 1 an, 2 ans et 3 ans après leur admission, 1969-1971, par année

Résidence au Québec	Échantillon 1969	Échantillon 1970	Échantillon 1971
Projetée:	100.0	100.0	100.0
Effective:			
— après un an	89.5	98.5	95.6
— après deux ans	88.2	94.9	95.0
— après trois ans	86.3	99.3	93.8

Source: Trois ans de vie au Canada, op. cit.

Ceci dit, la mobilité géographique des nouveaux immigrants nous inspire deux autres commentaires. Elle témoigne d'abord de leur esprit d'adaptation et de leur motivation économique: de toute évidence, la plupart d'entre eux n'hésiteront pas à se déplacer pour améliorer leurs conditions économiques et sociales. En deuxième lieu, elle donne à penser que le système d'admission des immigrants ne tient pas suffisamment compte des réalités économiques et sociales du Québec, surtout en ce qui a trait au marché du travail[4].

2. Le travail

a) La part des immigrants dans l'offre de travail au Québec

Notons d'abord que le taux d'activité réel des immigrants est sensiblement le même que leur taux d'activité potentiel, établi d'après les intentions qu'ils expriment au moment de leur admission au Québec[5]. Si l'on ne tient pas compte des immigrants qui repartent, il y a donc tout lieu de croire que l'offre de travail évaluée dans le chapitre premier représente de façon assez fidèle l'offre de travail réelle des immigrants.

En tenant compte du taux de perte d'immigrants que nous avons établi, nous pouvons donc mesurer l'offre globale réelle des immigrants et situer cette offre par rapport à la main-d'oeuvre québécoise. Le tableau II.3 indique que les travailleurs immigrants admis entre 1968 et 1975 ont compté pour 17% de l'augmentation de la main-d'oeuvre québécoise pendant la même période. Leur contribution annuelle est par contre fort variable: pour certaines années, l'immigration courante peut fournir une partie très importante des nouveaux travailleurs; pour d'autres années, cette contribution est négligeable. Le pourcentage réel varie entre 9.0 et 43.2. Enfin, le nombre de travailleurs immigrants n'est pas énorme par rapport à la main-d'oeuvre déjà sur place: les immigrants arrivés depuis 1968 comptaient pour environ 3% de la main-d'oeuvre québécoise en 1975. Mais en matière de travail, l'impact économique des immigrants ne dépend pas uniquement de leur nombre; il dépend surtout du type de postes qu'ils occupent.

b) La proportion des travailleurs immigrants qui occupent des postes vacants

L'impact du travailleur immigrant qui reste au Québec sur l'économie québécoise sera très différent selon qu'il comble un poste "vacant" qui, autrement, serait resté inoccupé, ou un poste qui aurait été comblé de toute façon (par un Québécois). Dans le premier cas, il s'agit d'une addition véritable à l'économie québécoise; dans le deuxième cas, il s'agit plutôt d'un effet de substitution, du moins à court terme.

Il n'est pas question ici de présenter une description détaillée du processus d'intégration des immigrants au marché du travail: c'est la fonction de

4. Cette question est traitée dans la deuxième étude citée en avant-propos, où l'on trouvera également des données plus détaillées sur les caractéristiques des immigrants qui quittent le Québec.

5. Ainsi, selon le recensement de 1971 (compilation spéciale de Statistique Canada), le taux d'activité réel de tous les immigrants est de 62.3%, comparativement à 67.9% pour le taux d'activité potentiel moyen des immigrants admis durant la période 1968-1975 (voir le tableau I.1).

Tableau II.3
Travailleurs immigrants et population active du Québec, 1968-1975, par année

Années	Population active du Québec (en milliers)		Immigrants actifs restés au Québec[a]	
	(1) Total	(2) Accroissement absolu	(3) En nombre	(4) En % = (3)/(2)
1968	2,227	31	13,390	43.2
1969	2,290	63	11,189	17.8
1970	2,327	37	9,369	25.3
1971	2,394	67	7,496	11.2
1972	2,426	32	7,041	22.0
1973	2,542	116	10,473	9.0
1974	2,585	43	12,683	29.5
1975	2,669	84	9,304	11.1
1968-1975		473	80,946	17.1

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000); Statistique Canada, "La population active" (71-001, mensuel).

a. Nous tenons compte du taux annuel de perte d'immigrants de 30%.

l'Étude no 2 *(op. cit.)*. Ce qui nous intéresse ici, c'est d'établir dans quelle proportion les nouveaux immigrants comblent des pénuries de main-d'oeuvre. Pour le faire, nous nous appuyons très largement sur les données et les analyses de l'Étude no 2, et nous y renvoyons le lecteur qui désire plus d'informations à ce sujet.

Il est impossible de mesurer la proportion exacte des immigrants qui comblent des pénuries de main-d'oeuvre. D'abord, la notion de "pénurie" est extrêmement difficile à définir avec précision et encore plus difficile à quantifier. Nous employons ici le concept de "poste vacant" défini par Statistique Canada dans son *enquête sur les postes vacants;* les postes vacants sont des postes à plein temps qui sont inoccupés au moment de l'enquête. En moyenne, quarante pour cent de ces postes sont vacants depuis au moins un mois. Il s'agit donc d'une notion quasi statique: nous parlons de postes qui sont inoccupés au moment où l'immigrant est admis au Québec.

Faute de données comparables sur le chômage par profession, il est impossible de dire si ces postes vacants traduisent de véritables pénuries de main-d'oeuvre ou s'ils sont plutôt le signe d'imperfections du marché du travail. Il s'agit sans doute d'une combinaison de ces deux facteurs[6]. Pour nos besoins, il n'est pas essentiel de connaître les causes de l'existence des postes vacants, mais seulement de déterminer s'il s'agit effectivement de postes qui sont inoccupés au moment de l'arrivée de l'immigrant.

Rappelons qu'il s'agit ici d'évaluer l'impact à court terme de l'immigration. Nous pouvons donc faire l'hypothèse que la plupart des postes vacants signalés par Statistique Canada seraient restés inoccupés, du moins à court terme, si les immigrants n'étaient pas venus, ou à l'inverse, qu'ils ont été comblés (le cas échéant) grâce à l'immigration.

D'après les données sur les postes vacants, en moyenne, de 52 à 70% des nouveaux immigrants arrivés pendant la période 1970-1975 se dirigeaient vers ces postes au moment de leur admission[7] (tableau II.4). Au cours de la période pour laquelle les données sur les postes vacants sont les plus sûres (1973-1975), ces deux pourcentages montent respectivement à 56 et à 77%. La majorité des immigrants se dirige donc, au départ, vers un poste vacant.

Il est, de plus, raisonnable de penser que la proportion des immigrants qui occuperont effectivement un poste vacant après l'admission sera encore plus forte. L'immigrant, une fois installé, doit s'adapter aux réalités du marché du travail. Nous venons, par exemple, de constater qu'une proportion non négli-

6. Notons que pendant la période 1970-1975 (pour laquelle nous possédons des données sur les postes vacants), on assiste à la fois au maintien d'un très haut taux de chômage et à une hausse du nombre de postes vacants, ce qui laisse supposer un marché du travail qui fonctionne pour le moins imparfaitement.

7. Ces pourcentages sont des minima et des maxima, puisqu'il est impossible de mesurer le pourcentage exact des immigrants qui se dirigent vers un poste vacant. Pour les calculs exacts, voir la deuxième étude citée en avant-propos, annexe technique no 1.

Tableau II.4
Proportions minimum et maximum des travailleurs immigrants admis qui se dirigent vers des postes vacants au Québec (1970-1975)

	Proportion minimum[a]	Proportion maximum[b]
Hiver 1970-1971	46.1	41.9
Été 1971	44.9	50.4
Hiver 1971-1972	44.4	63.0
Été 1972	49.2	72.6
Hiver 1972-1973	44.4	75.7
Hiver 1972-1973	48.3	78.0
Été 1973	55.3	77.1
Hiver 1973-1974	55.0	72.1
Été 1974	60.3	78.8
Hiver 1974-1975	59.4	80.5
Été 1975	56.8	76.9
Moyenne 1970-1975	51.3	69.8

Source: Statistique Canada, *Enquête sur les postes vacants;* Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000).

a. La proportion minimum est obtenue par la soustraction suivante: 1 — le coefficient de dissimilarité; le coefficient de dissimilarité est défini comme la proportion des travailleurs immigrants qu'il faudrait redistribuer (i.e. changer de profession) pour qu'ils soient répartis comme les postes vacants. Pour les calculs détaillés, voir l'Étude no 2, *op. cit.*

b. La proportion maximum correspond au pourcentage des travailleurs immigrants pour lesquels il existe un poste vacant disponible (a priori).

geable des immigrants choisit de repartir assez rapidement: il faut croire qu'il s'agit là, en majeure partie, d'immigrants qui ne se dirigeaient pas, au départ, vers des postes vacants[8]. De plus, selon l'enquête *Trois ans de vie au Canada (op. cit.),* quarante-cinq pour cent des immigrants (en moyenne) oeuvraient, lors de leur première année de résidence au Québec, dans une profession autre que celle qu'ils envisageaient au moment de leur admission. On peut croire que ces changements de profession ont en général amené les immigrants à occuper des postes vacants. Bref, les nouveaux immigrants sont très mobiles, à la fois sur le plan géographique et sur le plan professionnel.

Vu la mobilité professionnelle et géographique des nouveaux immigrants, on peut cependant penser que la proportion réelle d'immigrants qui occupent des postes vacants se situe proche des proportions maxima établies ci-dessus à partir des intentions exprimées au moment de l'admission, c'est-à-dire autour de soixante-dix pour cent (ou plus). Il s'agit là, bien sûr, d'un ordre de grandeur, d'une hypothèse de travail. Ce chiffre représente en somme une approximation moyenne (pour la période couverte par cette étude) et non pas une donnée précise.

Ce qu'il faut retenir, c'est que la plupart des nouveaux immigrants semblent, à leur arrivée, combler des postes vacants. C'est là un constat important, parce que c'est finalement cette information qui nous permettra de dire dans quelle mesure l'impact à court terme des immigrants se traduit par un accroissement du produit national brut (P.N.B.) québécois.

Soulignons enfin que cette bonne performance des immigrants (en ce qui concerne les postes vacants) ne résulte pas uniquement d'un bon système de sélection, mais aussi de la capacité d'adaptation des immigrants après leur admission. En effet, alors que pendant la première année, quarante-cinq pour cent des immigrants n'exerçaient pas la profession envisagée (au moment de l'admission), ce pourcentage tombe à trente pour cent après trois ans de vie au Québec[9]. De plus, si les immigrants ont, pendant les douze premiers mois de résidence, des taux de chômage relativement élevés (voir le tableau II.5), ce taux tombe très rapidement à la fin de la deuxième année et rejoint la moyenne québécoise; après trois ans, il est inférieur à cette moyenne. Les immigrants récents s'adaptent donc assez rapidement au marché québécois du travail, même si le processus d'adaptation peut prendre un certain temps.

8. L'analyse des caractéristiques socio-professionnelles des immigrants qui sont repartis (pour la période 1969-1971) laisse croire qu'il s'agit là d'une hypothèse fort plausible. Voir la deuxième étude citée en avant-propos, chapitre 3.

3. Le revenu des immigrants

Pour l'immigrant, ce sont les revenus qu'il réussira à gagner ici qui constitueront le principal signe de sa réussite économique. De plus, c'est le revenu qui traduit, du moins en principe, la contribution de l'individu à l'économie nationale. Bref, le revenu constitue l'indicateur de base de l'impact économique de l'immigrant.

Lorsque l'on parle du revenu des immigrants, il faut d'abord souligner qu'il ne s'agit pas d'une donnée simple ou immuable. Les immigrants forment une population hétérogène, une population qui tente, comme nous venons de le voir, de s'adapter aux conditions du pays d'accueil. Les revenus peuvent ainsi varier selon les caractéristiques, la date d'arrivée et la durée de résidence des immigrants. De plus, il existe plusieurs sources de données sur le revenu des immigrants récents: ces sources ne concordent pas

9. Voir la deuxième étude citée en avant-propos, chapitre 3.

Tableau II.5

Taux de chômage des immigrants échantillonnés au Québec de 1969 à 1971, selon la durée de résidence, et taux de chômage des Québécois, 1969-1974, par année

	Immigrants (1969-1971) échantillonnés au Québec				Québécois
	Après six mois	Après un an	Après deux ans	Après trois ans	
1969	11.2				6.9
1970	22.4	9.2			7.9
1971	10.2	13.5	6.8		8.2
1972		12.5	7.8	7.1	8.3
1973			10.3	5.8	7.4
1974				7.9	6.6

Source: Pour les immigrants: *Trois ans de vie au Canada, op. cit.* Pour les Québécois: Statistique Canada, "La population active" (71-001).

toujours. Nous avons tenu compte de ces différentes sources de renseignements pour calculer les revenus types des familles immigrantes (en dollars constants de 1969) selon la durée de résidence[10] (voir le tableau II.6).

Au tout début de son séjour ici, la famille immigrante type dispose d'un revenu plutôt faible. Après six mois de résidence, son revenu n'atteint que 62.8% de la moyenne québécoise; après un an, il demeure encore à 72.4% de cette moyenne. Cette situation est normale, dans la mesure où le nouvel immigrant cherche encore à s'intégrer à l'économie québécoise: nous venons par exemple de constater que le chômage est relativement important chez les immigrants pendant les premiers mois qui suivent leur admission au pays. L'immigrant traverse donc une période plus ou moins brève d'adaptation: l'intégration à l'économie québécoise ne se fait pas de façon instantanée.

Mais ce qui frappe surtout, c'est la montée très rapide du revenu des familles immigrantes pendant les premières années de résidence au Québec. Elles atteignent en peu de temps un revenu comparable à celui des Québécois. Ainsi, la famille immigrante moyenne voit son revenu augmenter d'environ 48% (en dollars constants) durant les deux premières années de résidence au Québec. Après trois ans de vie au Québec, cette augmentation (qui se chiffre à environ 61% par rapport au revenu gagné durant les six premiers mois) fait que le revenu moyen des immigrants commence même à dépasser celui des Québécois. Après la troisième année, les accroissements deviennent moins fulgurants, mais les familles immigrantes continuent néanmoins à améliorer rapidement leur sort. Les immigrants établis au Québec depuis dix ans et plus ont en moyenne des revenus familiaux nettement plus élevés (de 13% environ) que les Québécois.

Les revenus familiaux élevés des immigrants s'expliquent en partie par deux facteurs dont nous avons déjà fait état (voir le chapitre premier): le très haut taux d'activité des immigrants, qui est surtout dû au fait que les femmes immigrantes travaillent plus souvent que les Québécoises; la scolarité moyenne très élevée des immigrants par rapport à celle des Québécois. Il est donc normal que le revenu moyen des familles immigrantes se rapproche de celui des Québécois, voire le dépasse.

Le tableau II.7 donne le revenu total par travailleur immigrant. Alors que le revenu familial total des immigrants commence à dépasser celui des Québécois après trois ans de résidence au Québec (tableau II.6), le revenu total par travailleur immigrant n'égale celui des travailleurs québécois qu'après cinq à neuf ans de résidence. Cela s'explique évidemment par le haut taux d'activité des immigrants par rapport aux Québécois. À l'instar des données sur le travail, les données sur le revenu indiquent qu'il faut un certain

10. Le calcul exact du revenu familial des immigrants est expliqué dans l'annexe technique C. Notons au départ qu'il s'agit là, très largement, d'un revenu de travail: selon le recensement de 1971, en moyenne, 87% du revenu familial (pour tous les immigrants) provenait d'un travail. L'importance relative des revenus de travail serait vraisemblablement plus grande durant les premières années de résidence. Pour les nouveaux immigrants, l'enquête *Trois ans de vie au Canada, op. cit.*, indique qu'à lui seul, le revenu du travail du chef de famille représente déjà en moyenne 78.5% du revenu familial total après trois ans de résidence au Québec.

Tableau II.6
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon la durée de résidence[a] (en dollars de 1969)

Durée de résidence	$	Augmentation en %	Indice[b]
Après six mois[c]	5,630		62.8
Après un an	6,486	15.2%	72.4
Après deux ans	8,349	28.7%	93.2
Après trois ans	9,064	8.6%	101.2
Après cinq ans	9,402	3.7%	105.0
Après sept ans	9,610	2.2%	107.3
Après dix ans et plus	10,090	5.0%	112.6
Québécois	8,960		100.0

a. Pour l'estimation du revenu familial moyen des immigrants, voir l'annexe méthodologique C.
b. L'indice indique le rapport entre le revenu familial moyen des immigrants au Québec et celui de tous les Québécois (voir Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogue 93-724).
c. Tous les revenus sont calculés sur une base annuelle.

Tableau II.7
Revenu total par travailleur immigrant au Québec en 1970, selon la durée de résidence (en dollars de 1969)

Durée de résidence[a]	$	Augmentation en pourcentage	Indice par rapport aux Québécois
Après six mois	3,355		57.1
Après un an	4,566	36.1%	77.6
Après deux à trois ans	5,475	19.9%	93.1
Après quatre ans	5,610	2.4%	95.4
Après cinq à neuf ans	5,884	4.9%	100.1
Après dix à quatorze ans	6,227	5.8%	105.9
Après quinze à vingt-quatre ans	7,208	15.7%	122.6
Après vingt-cinq ans et plus	7,954	10.3%	135.3
Québécois	5,880		100.0

Source: Statistique Canada, Recensement de 1971, Public Use Sample Tape (P.U.S.T.) (bande des particuliers).

a. La durée de résidence correspond à la période d'arrivée des immigrants. Ainsi, la période "après six mois" s'applique aux immigrants arrivés en 1970, la période "après un an" aux immigrants arrivés en 1969, et ainsi de suite.

laps de temps avant que l'immigrant s'intègre véritablement à la vie économique du Québec. On pourrait dire qu'il faut attendre en moyenne cinq ans avant que le travailleur ait un impact productif qui coïncide avec ses compétences, et il faut probablement attendre de cinq à dix ans avant que le nouvel arrivé réalise son plein potentiel économique. Autrement dit, ces ressources humaines sont souvent sous-utilisées, du moins pendant les premières années[11].

Même si les familles immigrantes disposent en moyenne (après quelques années de résidence) de revenus relativement élevés, il faut toutefois nuancer quelque peu cette image d'une immigration aisée. Nous avons déjà observé dans le premier chapitre qu'au point de vue de la scolarité et des professions envisagées, les immigrants se divisent principalement, au départ, en deux groupes très inégalement partagés. Or, si on considère le revenu des nouveaux immigrants selon leur pays d'origine (tableau II.8), on découvre de même des écarts énormes, allant parfois du simple au triple, entre les groupes. Ces différences sont surtout frappantes au départ, mais elles demeurent importantes même après trois ans de vie au Québec. Ainsi, au bout de trois ans, le revenu des familles immigrantes originaires des États-Unis ou de l'Allemagne est en moyenne environ deux fois plus élevé que celui des familles venant de la Grèce, de l'Italie, du Portugal, de la Chine ou des Antilles.

Dans le premier chapitre, nous avons relié les différences entre les nouveaux immigrants au système de sélection. On constate de nouveau, dans le cas du revenu, que les groupes les moins favorisés sont souvent ceux qui comprennent le plus d'immigrants parrainés et désignés[12]. Rappelons également que les disparités de revenu sont en très grande partie liées à la distribution initiale des immigrants selon la profession et le niveau de scolarité. En somme, pour toute une série de raisons, on trouve souvent les immigrants aux deux extrêmes de l'échelle sociale. Il n'en demeure pas moins que la plupart d'entre eux se situent, après quelques années de résidence au Québec, au milieu et même en haut de l'échelle sociale, du moins si l'on en juge par les revenus dont ils disposent.

11. On pourrait également supposer que la faiblesse du revenu des immigrants pendant les premières années est en partie le résultat d'une certaine "discrimination" à leur égard: les nouveaux arrivés auraient parfois des revenus inférieurs à ce que supposerait leur productivité marginale réelle. Il nous est impossible d'évaluer l'importance de ce phénomène, du moins pour les nouveaux immigrants. Pour l'ensemble des immigrants arrivés depuis 1946, il semble, selon une étude récente, que ce phénomène ne joue que très peu, voire pas du tout: les écarts de revenu (à Montréal, en 1971) sont beaucoup plus marqués entre les groupes ethniques ou linguistiques (peu importe leur lieu de naissance) qu'entre autochtones et immigrants. Voir J.-A. Boulet et A. Raynauld, *Analyse des disparités de revenus suivant l'origine ethnique et la langue sur le marché montréalais de 1961 à 1971,* Ottawa, Conseil économique du Canada, document no 83.

4. La structure de dépenses des immigrants

L'immigrant qui touche des revenus devient un consommateur, un contribuable et même un épargnant. Le tableau II.9 présente le niveau et la structure des dépenses globales des immigrants et des Québé-

12. Voir Ministère de l'Immigration du Québec, Direction de la recherche, *L'Immigration au Québec: catégories réglementaires d'admission, 1968-1974,* Bulletin spécial no 3, Montréal, 1975.

Tableau II.8

Revenu familial moyen[a] selon la durée de résidence d'un échantillon d'immigrants arrivés au Québec de 1969 à 1971, par pays de naissance (en dollars de 1969)

Pays de naissance	Après un an	Après 2 ans	Après 3 ans
États-Unis	12,063	14,620	12,917
France	7,875	9,281	9,492
Grèce	3,640	4,388	6,740
Italie	3,420	4,762	6,836
Grande-Bretagne	9,744	12,054	12,424
Portugal	3,854	5,965	6,836
Afrique	5,349	7,181	8,727
Haïti	7,812	7,675	11,044
Antilles anglophones[b]	3,837	4,578	5,184
Inde	7,826	8,699	9,937
Chine, Hong-Kong, Taïwan	4,595	6,017	6,734
Allemagne fédérale	16,152	17,478	17,990
Australie[c]	6,983	11,900	15,007
Amérique latine[d]	5,796	6,894	9,561
Europe de l'Est[e]	4,980	8,262	8,512
Autres pays	5,644	6,961	8,997
Total	6,471	8,213	9,122

a. Le revenu familial moyen présenté ici diffère de celui du tableau II.6. Il est tiré de l'enquête longitudinale *Trois ans de vie au Canada, op. cit.* Ce revenu familial moyen provient de la moyenne des revenus (en dollars de 1969) des échantillons de 1969, de 1970 et de 1971.

b. Comprennent toutes les îles antillaises, sauf Haïti.

c. Comprend également la Nouvelle-Zélande, la Nouvelle-Guinée et certaines îles du Pacifique.

d. Comprend l'Amérique Centrale et l'Amérique du Sud.

e. Comprend l'Albanie, la République démocratique allemande, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'U.R.S.S., la Yougoslavie.

Tableau II.9

Structure du revenu familial moyen des immigrants selon la durée de résidence (en dollars de 1969)

	Immigrants						Québécois[b]	
	Après six mois[a]		Après 2 ans		Après 5 ans			
	$	%	$	%	$	%	$	%
Revenu familial moyen	5,630	100.0	8,349	100.0	9,402	100.0	8,960	100.0
Impôts personnels	783	13.9	1,160	13.9	1 298	13.8	1,129	12.6
Dons et contributions[c]	129	2.3	192	2.3	207	2.2	170	1.9
Dépenses de consommation courante	4,442	78.9	6,587	78.9	7,296	77.6	7,231	80.7
Épargne forcée[d]	186	3.3	276	3.3	338	3.6	385	4.3
Épargne[e]	90	1.6	134	1.6	263	2.8	45	0.5

Source: Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada,* 1969, catalogue 62-535.

a. La structure du revenu familial moyen des immigrants après six mois de résidence est basée sur la structure de ce revenu après deux ans de résidence.

b. Le revenu familial moyen des Québécois est tiré du Recensement de 1971 (catalogue 93-724). Sa structure a été établie d'après l'enquête sur les dépenses des familles au Canada en 1969 (Statistique Canada, catalogue 62-535).

c. Il s'agit des dons et contributions en argent ou en cadeaux à des personnes ne faisant pas partie de la famille, au Canada et à l'étranger.

d. Il s'agit des primes d'assurance-vie, des rentes et dotations, de l'assurance-chômage, des contributions à des caisses de retraite ou à des fonds de pension publics et privés.

e. L'épargne se définit comme la différence entre le revenu total et les dépenses totales, plus la variation nette de l'actif et du passif.

cois; le tableau II.10 détaille la structure de leurs dépenses de consommation. Rappelons qu'il s'agit encore, pour les immigrants, d'un portrait type, qui tente de reproduire leur comportement général[13].

a) La structure globale des dépenses des immigrants

Regardons d'abord la structure des dépenses globales des nouveaux immigrants. À première vue, elle ne se distingue guère de celle des Québécois. Dans les deux cas, le gros des dépenses est consacré à la consommation (autour de 80%). La différence se situe dans l'épargne: dès le départ, l'immigrant moyen épargne plus que le Québécois moyen. Quant à l'importance légèrement plus grande que revêtent les dons et contributions dans le cas des immigrants, elle pourrait s'expliquer, du moins en partie, par l'argent envoyé à l'étranger[14].

Pour ce qui est des impôts personnels, les immigrants y consacrent une plus forte proportion de leur revenu que les Québécois, même au tout début de leur vie au Québec. Après deux ans de résidence au Québec, la famille immigrante moyenne paie plus d'impôts que la famille québécoise moyenne. Après cinq ans, l'écart est de $169 par ménage (en dollars de 1969). Cette différence ne peut pas s'expliquer uniquement par le niveau élevé du revenu des immigrants, surtout au début. Une partie de la réponse pourrait résider dans le fait que les immigrants sont plus

13. Nos calculs et nos sources figurent dans les annexes B (pour le tableau II.10) et C (pour le tableau II.9).

14. Ce sujet sera traité plus en détail à la fin de cette section. Notons qu'il n'existe pas de correspondance parfaite entre les "dons et contributions" et les fonds envoyés à l'étranger (voir le tableau II.12), du fait que les dons et contributions ne comprennent pas les dons aux membres de la famille.

Tableau II.10
Structure des dépenses de consommation des immigrants selon la durée de résidence

Rubriques de consommation[a]	Après 6 mois	Après 2 ans	Après 5 ans	Québec[b]
Alimentation	18.6	21.6	21.9	25.8
Logement	29.2	20.8	22.0	18.6
— logement loué	22.7	15.0	8.8	7.8
— logement appartenant à l'occupant	2.0	3.8	9.4	6.3
— autre logement	3.4	0.4	0.9	0.9
— eau, énergie et combustible	1.1	1.6	2.9	3.7
Entretien du ménage	4.1	5.0	5.3	4.9
Articles d'ameublement et accessoires	6.3	7.0	7.6	5.1
— appareils ménagers	1.1	1.4	1.7	1.4
— autres	5.2	5.6	5.9	3.7
Habillement	5.7	7.9	9.4	11.0
Soins personnels	1.9	2.4	2.6	2.7
Soins médicaux et de santé	2.5	3.2	3.5	4.3
Articles pour fumeurs et alcools	4.1	4.3	3.9	5.5
Déplacements et transport	19.3	19.1	15.9	14.9
— automobile (et camion)	14.6	14.4	11.3	12.1
• achat	8.5	8.4	5.8	5.5
• mise en service	6.1	6.0	5.5	6.7
— autres	4.7	4.7	4.6	2.8
Loisirs	4.5	4.4	3.7	3.5
Lecture	0.9	0.9	0.8	0.9
Éducation	1.2	1.4	1.4	1.0
Dépenses diverses	1.7	2.0	2.0	1.8
Total, dépenses de consommation	100%	100%	100%	100%

a. La classification des rubriques de consommation est tirée de l'enquête sur les dépenses des familles de Statistique Canada *(op. cit.)*.
b. Source: *idem.*

souvent salariés ou célibataires[15], qu'ils sont en moyenne plus jeunes (on trouve parmi eux moins de personnes de 65 ans et plus), et qu'ils ont en général moins d'enfants par famille; toutes ces caractéristiques ont pour conséquence de faire augmenter le taux d'impôt par ménage. En outre, le fait que les immigrants se trouvent souvent aux deux extrêmes de l'échelle sociale pourrait faire en sorte qu'un nombre non négligeable de ménages immigrants paie des impôts très élevés. Enfin, il est probable que les immigrants soient moins renseignés que les autochtones sur les différentes possibilités de réduire l'impôt personnel.

Bref, pour toute une série de raisons, les nouveaux immigrants paient relativement plus d'impôts personnels que les autochtones.

b) La structure des dépenses de consommation des immigrants

Sur le plan des dépenses de consommation (tableau II.10), c'est surtout au départ que l'immigrant se distingue de l'autochtone. L'immigrant moyen consacre une partie importante de ses dépenses initiales de consommation au logement, aux articles d'ameublement ou à l'achat d'une voiture. Par contre, il dépense proportionnellement beaucoup moins que le Québécois pour l'habillement et l'alimentation. Les deux structures sont donc, au départ, assez différentes. Ce qui frappe surtout, c'est le pourcentage de ses revenus qu'au départ, l'immigrant consacre au logement (29.2% par rapport à 18.6% pour la famille québécoise moyenne).

Mais au fur et à mesure que l'immigrant s'intègre, ses habitudes de consommation se rapprochent de celles des Québécois. Après cinq ans de résidence, il existe peu de différences significatives entre la structure des dépenses de consommation des immigrants et celle des Québécois. Si les immigrants exercent à ce point de vue un impact distinct, ce ne serait donc qu'au début de leur séjour. Le tableau II.11 indique, en plus, que les différences entre les immigrants (selon leur pays de naissance) ne sont pas énormes[16]: tous les immigrants tendent donc, après quelques années, à se rapprocher du modèle québécois de consommation. Il est certain que des différences sensibles peuvent subsister en ce qui concerne le type de biens et services que consomment les immigrants (par exemple, le type d'alimentation), mais la répartition de leurs dépenses entre les différents biens et services ne s'éloigne pas beaucoup de celle des Québécois. La plus grande différence, surtout entre immigrants, se situe de nouveau sur le plan des dépenses de logement. Ainsi, si la plupart des immigrants semblent être locataires (comme les Québécois), les immigrants en provenance de l'Europe méridionale démontrent un goût prononcé pour l'achat d'une maison; les Antillais se situent à l'autre extrême et semblent être presque tous locataires. Comme pour le niveau de revenu, les différences sont donc souvent plus importantes entre les immigrants qu'entre les immigrants et les autochtones.

c) L'argent envoyé à l'étranger par les immigrants

Considérons enfin les sommes d'argent que les immigrants envoient à l'étranger. Le tableau II.12 indique qu'il s'agit là d'un phénomène très peu important, surtout lorsqu'on compare ces fonds avec les revenus dont disposent les immigrants. L'argent envoyé compte pour environ trois pour cent du revenu familial total pendant la première année de résidence et son importance relative diminue avec la durée de résidence, au fur et à mesure que le revenu des immigrants augmente. La valeur absolue de cette somme d'argent ne varie pas beaucoup: elle semble se stabiliser autour de $250 (en dollars constants de 1969) par ménage, ce qui signifierait qu'elle ne compte en moyenne que pour 2.7% des dépenses totales (après trois années de résidence). De plus, cette somme paraît peu importante lorsqu'on la compare avec les fonds apportés par les immigrants (soit l'argent qui est en leur possession lors de l'admission ou qu'ils comptent transférer: voir les tableaux I.12 et I.13). À titre d'exemple, si on considère l'année 1969, les fonds importés par les immigrants admis ont été environ vingt fois plus importants que les fonds envoyés à l'étranger après une année de résidence: ce rapport approximatif semble se maintenir pendant la période 1969-1971. Et si on ajoutait à cela l'argent apporté par les immigrants entrepreneurs, ce rapport serait encore plus fort.

Bref, on peut affirmer sans trop risquer de se tromper que les revenus gagnés par les nouveaux immigrants sont très largement dépensés au Québec et que les fuites que représentent les fonds envoyés à l'étranger sont plus que compensées par les fonds apportés par les immigrants.

5. L'entrepreneurship des immigrants

La première constatation que l'on peut faire au sujet de l'esprit d'entreprise des nouveaux immigrants est que beaucoup plus d'immigrants deviennent effectivement des entrepreneurs[17] que ne le laissent prévoir les données relevées au moment de l'admission. Plusieurs immigrants décident, au cours des premières années, de se lancer en affaires, même s'ils n'en avaient pas l'intention au moment de leur arrivée au Québec. Si on se réfère aux données initia-

15. Les immigrants travaillent moins souvent que les Québécois pour leur propre compte, surtout au début de leur vie au Québec.

16. Notons que le tableau II.11 donne la structure des dépenses de tous les immigrants (par groupe), c'est-à-dire sans égard aux dates d'arrivée au Québec.

17. Les entrepreneurs sont définis comme étant des immigrants travaillant pour leur propre compte.

Tableau II.11
Structure des dépenses de consommation des immigrants par pays de naissance du chef de ménage (toutes familles et personnes seules), Canada, 1969

Rubriques de consommation	États-Unis	Royaume-Uni	Autres, Europe du Nord	Allemagne	Autres, Europe de l'Ouest	Italie	Autres, Europe du Sud	Pologne	Autres, Europe de l'Est	Asie et Australasie	Afrique	Amérique latine	Antilles
Alimentation	22.3	22.0	24.7	21.8	22.1	26.2	26.7	23.3	23.5	20.8	20.5	24.0	22.9
Logement	21.1	21.6	18.9	19.7	19.8	19.9	20.3	18.8	21.0	22.8	21.3	20.7	20.2
— logement loué	8.2	8.7	5.8	4.2	7.3	3.9	4.9	3.9	5.3	10.1	14.2	14.1	14.7
— logement appartenant à l'occupant	7.3	8.1	7.9	10.7	7.8	11.0	11.2	10.2	10.6	8.3	4.8	3.8	3.3
— autre logement	1.1	1.2	1.3	1.2	1.1	0.8	0.5	0.6	0.9	1.7	0.4	0.2	0.4
— eau, énergie et combustible	4.4	3.7	3.9	3.6	3.4	4.0	3.7	4.1	4.3	2.6	1.9	2.6	2.0
Entretien du ménage	5.4	5.4	4.3	4.7	5.0	4.5	4.2	4.4	4.8	5.6	4.3	3.8	6.6
Articles d'ameublement et accessoires	6.2	5.7	5.7	5.6	6.6	6.1	6.6	5.5	6.7	8.3	11.0	3.3	6.2
— appareils ménagers	1.4	1.4	1.4	1.3	1.1	1.6	1.9	1.3	1.4	1.7	1.5	1.4	0.9
— autres	4.8	4.2	4.3	4.4	5.3	4.5	4.9	4.1	5.3	6.6	9.4	1.9	5.3
Habillement	9.3	9.0	9.2	9.0	9.6	11.0	9.9	9.5	9.9	8.5	6.8	7.7	10.6
Soins personnels	2.5	2.7	2.7	2.4	2.5	2.6	2.6	2.3	2.5	2.4	2.6	1.9	3.7
Soins médicaux et de santé	4.5	4.2	4.2	4.1	4.7	4.5	4.4	4.5	4.8	3.0	3.4	3.9	3.3
Articles pour fumeurs et alcools	3.4	4.5	4.4	4.5	3.9	4.9	4.2	4.0	3.6	3.3	2.4	4.2	3.5
Déplacements et transport	15.8	16.3	18.1	19.5	16.5	14.5	13.9	20.2	14.5	16.3	21.3	27.6	15.7
— automobile (et camion)	12.6	12.9	16.0	15.9	13.1	10.8	9.5	16.4	11.9	11.5	17.1	26.8	9.4
• achat	5.2	6.4	7.5	7.2	5.8	5.0	4.2	9.6	5.2	6.5	12.6	19.9	4.2
• mise en service	7.4	6.4	8.5	8.7	7.4	5.8	5.2	6.8	6.7	5.0	4.5	7.0	5.2
— autres	3.1	3.5	2.1	3.5	3.3	3.7	4.4	3.8	2.6	4.8	4.2	0.8	6.3
Loisirs	4.4	4.9	4.3	4.6	4.5	2.8	4.5	3.6	4.0	4.2	2.0	1.2	3.9
Lecture	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9	0.5	0.5	0.6	0.7	1.1	0.6	0.5	1.0
Éducation	1.4	1.0	0.8	0.9	1.6	1.0	0.6	1.3	1.9	2.0	1.6	0.2	0.9
Dépenses diverses	2.6	1.7	1.6	2.3	2.6	1.5	1.5	1.8	1.9	1.6	2.0	0.9	1.5
Total, dépenses de consommation[a]	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source: Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada,* 1969, catalogue 62-535, volume 1, tableau 29, pp. 96-97.

a. Les rubriques placées en retrait et les chiffres correspondants présentent le détail de la donnée qui les précède dans la colonne. Les lignes 3-4-5-6, 9-10, 16-19 ainsi que 17-18 du tableau ne doivent donc pas être additionnées ici.

Tableau II.12
Argent envoyé à l'étranger par des immigrants arrivés de 1969 à 1971, selon la durée de résidence (en dollars de 1969)

	Après un an			Après deux ans			Après trois ans		
	Par ménage[a]	En %[b]	Total estimé[c]	Par ménage[a]	En %[b]	Total estimé[c]	Par ménage[a]	En %[b]	Total estimé[c]
Échantillons									
1969	$213	3.3	$1,926,369	$246	2.9	$2,266,398	$232	2.6	$2,137,416
1970	195	3.0	1,471,080	232	2.8	1,750,208	234	2.6	1,765,296
1971	317	4.9	1,979,665	294	3.5	1,836,030	264	2.9	1,648,680
Moyenne	242	3.7	1,792,371	257	3.1	1,950,878	243	2.7	1,850,464

a. Tiré de *Trois ans de vie au Canada, op. cit.*

b. Il s'agit du pourcentage par rapport au revenu familial moyen des immigrants au Québec (voir le tableau II.6).

c. L'estimation du montant total est basée sur le montant envoyé par ménage et sur le nombre estimé de ménages (voir l'annexe D); elle ne tient pas compte des pertes d'immigrants.

les, on découvre qu'environ 0.8% des immigrants actifs admis pendant la période 1969-1971 ont exprimé le désir de fonder leur propre entreprise[18]. Dans les faits, environ quatre fois et demi plus d'immigrants (3.7%) sont devenus entrepreneurs après trois ans de résidence au Québec[19] (tableau II.13). Il faut croire qu'il s'agit, du moins en partie, d'une adaptation aux conditions du marché du travail. C'est aussi une autre preuve que les intentions initiales ne constituent pas toujours un indice de la carrière professionnelle qu'adoptera l'immigrant après son arrivée au pays.

Le tableau II.13 indique également que la proportion d'entrepreneurs chez les immigrants augmente très rapidement durant les premières années de vie au Québec: elle fait plus que doubler au cours des trois premières années de résidence. Même si nous n'avons pas de données sur le comportement des immigrants après la troisième année, il est raisonnable de penser qu'elle continue d'augmenter pendant encore un certain temps. L'esprit d'entreprise ne semble donc pas faire défaut chez les immigrants: leur propension à se lancer en affaires semble au moins aussi forte que celle des Québécois, même si les données de départ (voir le chapitre premier) annoncent un comportement plus conservateur.

Il serait évidemment intéressant de connaître les caractéristiques des immigrants entrepreneurs pour le Québec, mais l'enquête *Trois ans de vie au Canada* fournit uniquement des données pour l'ensemble du pays à ce sujet[20]. Il faut donc, dans ce cas, se contenter des données canadiennes pour étudier la réalité québécoise.

D'abord, comme nous le savons déjà, la plupart des entrepreneurs ne sont pas ce que l'on pourrait appeler des entrepreneurs par profession[21]. La plupart d'entre eux proviennent des professions libérales (42%); du moins, leur intention initiale était de se diriger vers de telles professions. Un certain nombre d'entre eux comptaient devenir des travailleurs qualifiés (21%). Très peu sont des "cols bleus", des ouvriers (17%). Il n'est donc guère étonnant que les entrepreneurs soient en moyenne plus scolarisés que les autres immigrants[22] et qu'il s'agisse plus souvent d'immigrants admis en tant qu'indépendants[23], à savoir des immigrants qui devaient en principe répondre, au moment de la sélection, à des critères d'admission plus sévères que les autres. Bref, l'immigrant entrepreneur posséderait en moyenne un profil qui le situerait plutôt en haut de l'échelle socio-professionnelle.

Il n'est pas surprenant non plus que les entrepreneurs se fassent dès le début des revenus nettement plus élevés que les autres immigrants (tableau II.14). De plus, comme tous les immigrants, ils voient leurs revenus augmenter très rapidement au cours des trois premières années. Ces entrepreneurs semblent donc, pour la plupart, réussir assez bien sur le plan économique.

Quant à la répartition des immigrants entrepreneurs selon le pays d'origine (tableau II.15), il est difficile d'en interpréter la signification pour le Québec, surtout parce que la structure de l'immigration n'est pas la même au Québec qu'au Canada. Disons néanmoins que deux groupes ressortent par leur esprit d'entreprise: les Anglo-saxons (les Britanniques et les Américains) et les Asiatiques (les Chinois et les Indiens). Les Italiens et les Français se situent près de la moyenne. Par contre, les Antillais et les Grecs sont relativement peu enclins à se lancer en affaires. Ces données qui portent sur l'ensemble du Canada correspondent largement aux intentions exprimées par les immigrants qui arrivent au Québec (voir le chapitre premier). On observe néanmoins une exception notable: les Britanniques. Ces derniers manifestent très peu de goût pour l'entrepreneurship en arrivant au Québec. Par contre, après leur admission, ils adoptent un comportement qui témoigne d'un très fort esprit d'entreprise.

En somme, ces données font de nouveau ressortir une réalité fondamentale de l'immigration. Les immigrants constituent une population diversifiée en termes de caractéristiques et de comportement, mais ils ont en commun une forte capacité d'adaptation.

6. Synthèse

Si un portrait type de l'immigrant ressort de ce chapitre, c'est celui d'une personne extrêmement mobile, tant sur le plan professionnel que sur le plan géographique, qui tente (autant que possible) de s'adapter aux conditions économiques du pays d'accueil. Les intentions exprimées par l'immigrant au moment de son admission ne sont donc pas forcément un bon indice de son comportement ou de son activité subséquents. Presque le tiers des immigrants repartent peu de temps après leur arrivée au Québec, souvent pour retourner chez eux; parmi ceux qui restent, presque la moitié change de profession durant la première année (par rapport à la profession envisagée au départ); on retrouve en outre quatre fois plus d'immigrants entrepreneurs que ne le laissaient prévoir les intentions initiales.

Le meilleur indice de la capacité d'adaptation et de la mobilité sociale des immigrants est la montée

18. Rappelons que pour la période 1968-1975, environ 1.1% des actifs ont exprimé l'intention de devenir entrepreneurs (voir le chapitre premier). Si nous parlons de la période 1969-1971, c'est pour rendre les données comparables avec celles de l'enquête *Trois ans de vie au Canada, op. cit.*
19. Selon *Trois ans de vie au Canada, op. cit.;* pour l'ensemble du Canada, toujours selon cette enquête, seulement un immigrant entrepreneur sur sept (12%) indique qu'il avait l'intention de se lancer en affaires avant d'arriver au Canada.
20. Le nombre d'immigrants entrepreneurs est trop faible dans l'échantillon pour permettre une désagrégation valable des données au niveau provincial.
21. Seulement 12% ont manifesté l'intention de devenir entrepreneurs selon l'enquête *Trois ans de vie au Canada, op. cit.*
22. Le nombre moyen d'années de scolarité des entrepreneurs immigrants "indépendants" est de 13.9, comparativement à 12.7 pour l'ensemble des immigrants "indépendants" de l'échantillon de l'enquête *Trois ans de vie au Canada, op. cit.*
23. Selon la même enquête, 76% des entrepreneurs immigrants sont admis en tant qu'indépendants, comparativement à 62% de l'ensemble des immigrants échantillonnés.

Tableau II.13

Estimation[a] du pourcentage d'immigrants entrepreneurs par rapport aux travailleurs immigrants dans trois échantillons d'immigrants (1969, 1970 et 1971), pour le Québec, selon la durée de résidence

Durée de résidence	Échantillon 1969	Échantillon 1970	Échantillon 1971	Moyenne des trois échantillons
Après six mois	1.3	1.4	2.0	1.6
Après un an	2.3	2.0	2.8	2.4
Après deux ans	3.0	2.4	3.3	2.9
Après trois ans	3.0	3.2	5.0	3.7

a. Faute de données pour le Québec, notamment sur le nombre d'immigrants entrepreneurs selon la durée de résidence (voir *Trois ans de vie au Canada, op. cit.),* ce pourcentage est estimé en fonction du rythme de croissance du nombre d'immigrants entrepreneurs selon la durée de résidence au Canada (mais les données pour la période "après trois ans" de résidence au Québec sont directement tirées de l'enquête *Trois ans de vie).*

Tableau II.14

Revenu familial moyen des immigrants entrepreneurs et de l'ensemble des immigrants de trois échantillons (1969, 1970 et 1971,) selon la durée de résidence au Canada

	Après un an	Après 2 ans	Augmentation en pourcentage	Après 3 ans	Augmentation en pourcentage
Échantillon 1969					
Tous les immigrants	$ 6,869	$ 9,096	32.4	$10,040	10.4
Entrepreneurs	8,870	16,700	88.3	19,200	15.0
Échantillon 1970					
Tous les immigrants	6,671	9,536	42.9	11,852	24.3
Entrepreneurs	10,246	17,101	66.9	17,161	0.4
Échantillon 1971					
Tous les immigrants	7,491	10,049	34.1	13,509	34.4
Entrepreneurs	10,727	15,346	43.1	17,623	14.8

Source: Trois ans de vie au Canada, op. cit., et données non publiées recueillies lors de cette enquête.

Tableau II.15

Indice d'entrepreneurship réel des immigrants de trois échantillons (1969, 1970 et 1971), après trois ans de résidence au Canada, par pays de naissance

Pays de naissance	Échantillons			Immigrants d'âge actif			Indice d'entrepreneurship		
	1969	1970	1971	1969	1970	1971	1969	1970	1971
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)/(4)	(2)/(5)	(3)/(6)
Grande-Bretagne	30.8	15.8	15.9	15.9	14.3	10.5	1.9	1.1	1.5
États-Unis	14.3	13.9	20.9	9.1	11.5	13.8	1.6	1.2	1.5
Chine, Hong-Kong et Taïwan	11.0	8.9	9.2	5.8	4.5	6.3	1.9	2.0	1.5
Italie	4.4	5.9	5.5	7.2	5.9	4.8	0.6	1.0	1.1
France	3.3	2.0	1.8	2.2	1.9	1.7	1.5	1.0	1.0
Inde	3.3	5.9	5.5	4.5	5.0	5.5	0.7	1.2	1.0
Grèce	2.2	3.0	1.8	5.2	5.0	4.7	0.4	0.6	0.4
Yougoslavie	2.2	2.0	0.6	3.4	4.6	3.0	0.6	0.4	0.2
Antilles	2.2	3.0	3.7	10.4	11.0	11.2	0.2	0.3	0.3
Autres pays	26.4	39.6	35.0	36.3	36.3	38.5	0.7	1.1	0.9
Total	100.0 (91)	100.0 (101)	100.0 (163)	100.0 (90,762)	100.0 (83,147)	100.0 (67,330)	1.0	1.0	1.0

Source: Trois ans de vie au Canada, op. cit., et données non publiées recueillies lors de cette enquête.

rapide du revenu des familles immigrantes pendant les premières années de résidence au Québec. Ce revenu atteint et dépasse en peu de temps celui des Québécois. Le comportement des immigrants a tendance à se rapprocher de celui des Québécois sur plusieurs plans: qu'il s'agisse des habitudes de consommation, de la propension à l'entrepreneurship, du chômage ou du revenu, les différences entre immigrants et autochtones s'estompent rapidement après quelques années de résidence. Quelques différences subsistent cependant: les immigrants conservent toujours un plus haut taux d'activité que les autochtones; ils épargnent proportionnellement plus et ils payent proportionnellement plus d'impôts à l'État.

Par contre, dès l'admission, on observe des différences énormes entre les immigrants, Ces différences, surtout en ce qui concerne le revenu, sont souvent plus marquées entre les immigrants qu'entre les immigrants et les autochtones. On peut même parler de deux classes d'immigrants.

Si le revenu des immigrants augmente très rapidement, il faut néanmoins une certaine période d'adaptation (et d'intégration) avant que l'immigrant ne gagne des revenus correspondant à ses compétences: en moyenne, cette période semble durer environ trois ans.

Soulignons enfin que la plupart des immigrants semblent combler des postes vacants, ce qui doit avoir un impact positif sur la production. Notons aussi que le phénomène de l'envoi de fonds à l'étranger est peu important et qu'il est très largement compensé par les fonds apportés.

Chapitre III

L'impact direct des immigrants sur le produit national du Québec, sur les dépenses de l'État et sur les investissements

L'examen que nous venons d'effectuer était de nature plutôt micro-économique. Il s'agissait de caractériser l'expérience des nouveaux immigrants en tant qu'agents économiques. Cet examen nous a permis de formuler certaines hypothèses en ce qui concerne le comportement général des immigrants durant leurs premières années au Québec. C'est à partir de ces informations que nous pouvons maintenant analyser l'impact global (macro-économique) des immigrants sur l'économie québécoise de 1968 à 1975[1]. Plus précisément, c'est *l'impact des nouveaux immigrants sur le produit national (net)* que nous voulons quantifier. Nous comptons également examiner certains effets de l'immigration sur le niveau des investissements et sur les revenus et les dépenses de l'État.

1. La difficulté de quantifier l'impact des immigrants sur le produit national; les effets de substitution

Nous venons de voir que dès la première année, les nouveaux immigrants commencent à toucher des revenus: ils occupent un emploi, se lancent en affaires ou bien investissent des fonds dont ils retirent des revenus. Ces revenus traduisent en principe, selon la théorie économique, leur contribution directe à la production nationale[2]. Du moins constituent-ils un indice important de l'impact économique de l'immigration.

Il suffirait alors, pour mesurer l'impact de l'immigration, de faire la somme des revenus gagnés par tous les immigrants admis durant une période donnée et de comparer cette somme au produit national brut de la même période. Mais ce calcul, même s'il constitue un point de repère essentiel, risque de donner une image trop simple, trop mécanique, de l'impact des immigrants. D'abord, nous savons que tous les immigrants admis ne restent pas au Québec: ces départs réduisent l'impact de l'immigration. En outre, tous ces revenus ne sont pas forcément la traduction d'un apport "net" des immigrants; il est raisonnable de penser que certains de ces revenus auraient été créés même si les immigrants n'étaient pas venus. C'est d'autant plus probable que, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, tous les immigrants ne se dirigent pas au départ vers des postes vacants.

Dans la plupart des recherches sur l'impact économique de l'immigration, le problème de distinguer entre les revenus nets et les revenus bruts n'est pas posé. On postule en général, explicitement ou implicitement, que tous les revenus créés par les immigrants sont des revenus nets ou nouveaux. Cette façon de raisonner s'explique par la presque-impossibilité, dans la plupart des cas, de distinguer entre un impact net et un impact de substitution. Cette distinction pose d'énormes problèmes, tant sur le plan conceptuel que sur le plan pratique. Il est donc en principe impossible de dire ce qui serait arrivé si les immigrants

1. Toute analyse macro-économique s'appuie au fond sur des hypothèses (souvent implicites) quant au comportement des acteurs qui composent les différents agrégats économiques.

2. Dans une économie de marché, chaque agent économique reçoit, en principe, un revenu qui correspond à sa productivité marginale (abstraction faite des paiements de transfert).

n'étaient pas venus. Il n'existe pas de modèle qui nous permettrait de distinguer entre la création de revenus entièrement nouveaux et la création de revenus "alternatifs" ou substituts[3].

Cependant, dans le cas qui nous concerne (le Québec de 1968 à 1975), cette distinction est à la fois vitale et quantifiable, du moins en partie. Elle est vitale parce que nous avons affaire à une économie de sous-emploi: durant toute la période couverte par cette étude, l'économie québécoise se caractérise à la fois par un taux de chômage très élevé et par un solde migratoire négatif (par rapport au reste du Canada). De plus, le marché du travail québécois ne fonctionne évidemment pas de façon optimale. Dans un tel contexte, il serait difficile d'affirmer que tout l'impact des immigrants est un impact "nouveau", que dans certains cas l'arrivée d'un immigrant n'a pas eu pour conséquence de prolonger la sous-utilisation (ou la mauvaise utilisation) des ressources humaines déjà en place.

La mesure de ce phénomène est rendue possible par l'existence de certaines données sur le marché du travail, notamment sur les postes vacants et sur les postes envisagés par les immigrants. Nous sommes donc favorisés par rapport aux auteurs d'autres études; même si nos données comportent des carences[4], elles nous ont permis d'avancer un certain nombre d'hypothèses en ce qui concerne le comportement des travailleurs face au marché du travail[5]. Nous avons ainsi postulé qu'environ soixante-dix pour cent des immigrants, *en moyenne*, occupent un poste vacant dans les douze mois qui suivent leur admission au Québec. Il s'agit là d'une estimation moyenne qui, faute d'informations plus complètes, nous sert pour caractériser toute la période 1968-1975[6].

On doit surtout retenir de cette estimation le fait qu'un certain nombre d'immigrants, environ trente pour cent, n'occupent pas, durant la première année, un poste vacant. Nous pouvons dire que ces trente pour cent traduisent un effet de substitution, du moins à court terme: en principe, les postes occupés par ces immigrants auraient été comblés de toute manière par des travailleurs déjà sur place[7]. Pour la main-d'oeuvre québécoise, ce phénomène se traduirait alors par une sous-utilisation des ressources locales. Il serait plus difficile de cerner un effet de substitution au-delà du court terme, puisque immigrants et autochtones s'adaptent avec le temps aux conditions du marché du travail (recyclage, changements d'emploi, etc.). De plus, comme nous l'avons déjà indiqué, la notion de "poste vacant" définie par Statistique Canada couvre une réalité momentanée. L'effet de substitution que nous mesurons se limite donc au court terme.

Dans la mesure où les revenus des immigrants proviennent d'un travail, on peut aussi parler de revenus "substituts". Si donc nous appliquons notre hypothèse de travail au revenu, nous dirons qu'en moyenne, trente pour cent des revenus gagnés par les immigrants durant leur première année sont des revenus substituts: seulement soixante-dix pour cent seraient des revenus vraiment nouveaux[8]. Ces revenus substituts sont la suite logique à la fois d'une mauvaise sélection des travailleurs immigrants et d'un déséquilibre à court terme du marché du travail. En ce sens, l'immigration peut, à court terme, occasionner directement un certain chômage.

Si nous parlons uniquement d'un effet de substitution à court terme, c'est parce que c'est le seul effet que nous puissions raisonnablement estimer. Mais la notion de substitution a également un sens à plus long terme. Si la production s'accroît lorsqu'on augmente la force de travail, il existe à long terme d'autres moyens de l'accroître, notamment l'investissement et l'innovation technologique[9]. L'importation d'une main-d'oeuvre immigrante peut parfois, en ce sens, freiner l'innovation technologique et ralentir certains changements structurels. Ainsi, un chef d'entreprise qui désire maintenir ou augmenter sa production peut trouver plus commode d'engager des travailleurs immigrants (à bon marché) que d'investir ou d'innover pour augmenter sa productivité. Dans plusieurs cas, augmenter la production par l'importation de main-d'oeuvre peut en somme constituer une solution de facilité. De même, l'importation de main-d'oeuvre étrangère peut ralentir les efforts en vue d'une utilisation plus rationnelle et plus intense de la main-d'oeuvre autochtone. Il est souvent, encore une fois, plus facile d'aller chercher un travailleur à l'étranger que de recycler ou de former un travailleur autochtone. Bref, l'immigration n'est pas le seul moyen d'augmenter le revenu national. Citons à ce sujet le jugement, relativement sévère, de l'économiste et démographe Alfred Sauvy:

> L'immigration de travail semble économiquement avantageuse tant que persiste la distorsion

3. Ce problème se pose d'ailleurs pour toutes les études qui mesurent un impact économique, qu'il s'agisse de l'impact des nouveaux immigrants ou de l'impact d'un nouvel aéroport.
4. Pour une discussion de la validité des données relatives au marché du travail, voir la deuxième étude de ce projet, citée en avant-propos et parue dans la présente série d'*Études et documents*, no 4.
5. Voir le chapitre précédent.
6. Rappelons que nous ne disposons pas d'une série chronologique complète des postes vacants pour la période 1968-1975. Il n'est donc pas question de faire une estimation année par année.
7. Böhning parle plutôt d'effets "concurrentiels", c'est-à-dire de postes pour lesquels il existe une concurrence entre travailleurs immigrants et autochtones. W. R. Böhning et D. Maillat, *The Effects of the Employment of Foreign Workers*, *op. cit.*, p. 70-79.
8. Nous supposons que tout revenu est distribué proportionnellement dans les deux cas.
9. Ainsi, selon le tableau 16 de la troisième étude de ce projet (parue dans la présente série d'*Études et documents*, no 5), la croissance à long terme du revenu national du Québec (1951-1974) ne s'explique pas uniquement par l'augmentation de la force de travail mais aussi par des augmentations de productivité (31.5%) et par l'augmentation du stock de capital (36.2%). De plus, selon la même étude, l'immigration aurait eu un léger effet négatif sur la productivité du travail (chapitre III, section 4).

de la population professionnelle. Procédé de facilité, elle retarde les adaptations et s'avère finalement une opération négative[10].

Tout cela veut finalement dire qu'on ne peut jamais être certain de ce qui constitue vraiment un revenu "nouveau", surtout en parlant de la croissance à long terme de l'économie.

Notre chiffre de trente pour cent des revenus créés pour évaluer les effets de substitution à court terme n'a bien sûr qu'une valeur indicative. Il constitue, en somme, un premier effort de quantification. Dans la mesure où il ne tient pas compte de toutes les autres possibilités de substitution, il pourrait même surévaluer la contribution réelle des immigrants. Par contre, la possibilité d'un certain effet de "discrimination" à l'endroit des immigrants[11], surtout au début de leur séjour, signifierait qu'en se fiant à leur revenu, on sous-estime leur véritable contribution à la production nationale. Bref, on doit se garder de considérer le revenu comme un indicateur complet de l'impact économique des immigrants.

10. A. Sauvy, *L'Économie du diable*, Paris, Calmann-Lévy, 1970, p. 189.
11. L'existence d'un effet de discrimination veut dire que les immigrants reçoivent des salaires plus faibles que leur productivité marginale. Voir le chapitre II, section 3.

2. L'impact direct des immigrants sur le produit national

Après ces mises en garde, analysons maintenant l'impact des nouveaux immigrants sur le produit national net du Québec de 1968 à 1975[12]. Il s'agit d'évaluer la part des revenus "nouveaux" créés par les immigrants dans le produit national québécois (tableau III.1).

a) L'impact courant (à court terme) des immigrants

Rappelons que notre but premier demeure la mesure de l'impact à court terme de l'immigration, à savoir l'impact des nouveaux immigrants sur la production de l'année de leur admission. Les colonnes 3, 4 et 5 du tableau III.1 quantifient cet impact. La colonne 3 donne le revenu "potentiel" des immi-

12. Nous parlons du produit national net (P.N.N.), plutôt que du produit national brut (P.N.B.), puisqu'il constitue un point de comparaison plus valable par rapport au revenu personnel des immigrants. Pour les définitions précises, voir Ministère de l'Industrie et du Commerce, *Les Comptes économiques du Québec, 1946-1970*, Québec, Gouvernement du Québec, 1972.

Tableau III.1
Impact direct des immigrants sur le produit national net du Québec, 1968-1975, par année (en millions de dollars de 1969)

Années	P.N.N. du Québec au coût des facteurs		Revenus produits par les immigrants (par année d'admission)				
	(1) Total[a]	(2) Accroissement absolu	(3) Revenu "potentiel"[b]	(4) Revenu courant[c]	(5)[d] % = (4)/(2)	(6) Revenu cumulatif	(7) % = (6)/(1)
1968	14,357	465	63.3	31.0	6.7	31.0	0.2
1969	14,981	624	51.9	25.4	4.1	76.4	0.5
1970	15,194	213	42.5	20.8	9.8	128.3	0.8
1971	15,949	755	35.2	17.2	2.3	176.5	1.1
1972	16,941	992	34.1	16.7	1.7	220.1	1.3
1973	17,798	857	49.8	24.4	2.8	269.7	1.5
1974	18,235	437	62.6	30.7	7.0	341.5	1.9
1975	18,386	151	51.8	25.4	16.8	381.2	2.1
1968-1975		4,494			4.3		

a. *Source:* M.I.C., *Comptes nationaux du Québec.*
b. Le calcul du revenu "potentiel" ne tient compte ni des pertes d'immigrants, ni des effets de substitution.
c. Le revenu courant tient compte des pertes d'immigrants et des effets de substitution.
d. Le revenu cumulatif a été calculé d'après le rythme de croissance du revenu familial moyen des immigrants selon la durée de résidence (voir le tableau II.6). Le flux "cumulatif" (de la production, des dépenses ou de l'investissement) pour une année donnée est le flux attribuable aux immigrants installés au Québec entre 1968 et l'année en cause.

grants, c'est-à-dire leur revenu dans l'hypothèse où ils restent tous au Québec, et où il n'existe pas d'effet de substitution. La colonne 4 indique le revenu "nouveau" des immigrants, à savoir le revenu que l'on peut véritablement leur attribuer en tenant compte à la fois de l'effet de substitution et des départs. Ce sont donc surtout les conséquences du revenu nouveau que nous allons examiner.

On remarque en premier lieu l'apport relativement faible que représentent, chaque année, les revenus créés par les nouveaux immigrants. En effet, leurs revenus ne dépassent pas 16.8% de l'accroissement du P.N.N. de l'année courante (voir la colonne 5); en moyenne, ils représentent 4.3% des accroissements annuels de 1968-1975. L'impact paraît encore moins important si on le met en rapport avec le P.N.N. total de chaque année: les revenus courants créés par les nouveaux immigrants n'atteignent jamais plus que 0.2% du P.N.N. total.

La faiblesse de cet impact s'explique d'abord par le simple fait que le nombre d'immigrants qui arrivent pendant une année ne représente jamais un chiffre très important par rapport à la population totale du Québec. Il faut faire la somme des immigrants de plusieurs années pour déceler un impact.

Mais la faiblesse de l'impact à court terme s'explique également par le très bas revenu que touche le travailleur immigrant récemment arrivé par rapport au travailleur québécois (57%); il lui faut au moins cinq ans de résidence pour rattraper le revenu de son confrère québécois (voir le tableau II.7). De ce fait, les nouveaux immigrants ont un impact économique nettement inférieur à leur apport à la population ou à la main-d'oeuvre québécoise. La soustraction d'un effet de substitution de l'ordre de trente pour cent (durant la première année) sert également à expliquer pourquoi l'impact économique des immigrants est, au début, si faible. Ces deux phénomènes sont surtout l'expression d'une réalité plus fondamentale: l'insertion complète des immigrants dans l'économie québécoise exige plusieurs années; il faut donc attendre un certain temps avant que leur apport devienne vraiment sensible, vraiment profitable. Dès lors, on peut se poser certaines questions sur l'efficacité du système de sélection des immigrants et des mécanismes d'accueil, surtout en ce qui a trait au marché du travail.

On pourrait finalement se demander si nos résultats ne sont pas tout simplement le reflet d'une économie de sous-emploi qui éprouve des difficultés à intégrer les nouveaux venus à son marché du travail.

b) L'impact cumulatif des immigrants

Si on dépasse maintenant le strict court terme (un an), on voit que l'immigration constitue un processus cumulatif dont l'impact augmente rapidement au fur et à mesure que l'on ajoute la contribution des premiers immigrants à celle des immigrants subséquents. Les colonnes 6 et 7 du tableau III.1 décrivent cet impact cumulatif. Notre calcul tient compte de deux facteurs: la montée rapide des revenus des immigrants; l'inexistence de l'effet de substitution après un an. Il est évident que ces deux phénomènes accentuent l'aspect cumulatif de l'impact économique de l'immigration. Ainsi, le nombre total de travailleurs immigrants arrivés depuis 1968 et présents en 1975 est de 80,946 (voir le tableau II.3); par rapport aux 13,390 immigrants arrivés en 1968, c'est là un accroissement cumulatif de l'ordre de six fois. Par contre, la valeur totale des revenus gagnés en 1975 par tous les travailleurs arrivés depuis 1968 se chiffre à $381,200,000, par rapport à $31 millions pour les revenus gagnés en 1968: un accroissement cumulatif de plus de douze fois. Donc, sur une période de huit ans, l'impact économique des immigrants (mesuré en termes de revenus créés) croît en moyenne deux fois plus vite que leurs effectifs. Cet effet cumulatif accéléré résulte surtout de la montée rapide du revenu des immigrants durant les premières années de résidence.

L'impact économique des immigrants s'accroît donc rapidement. Pourtant, il n'est pas énorme, même vu de façon cumulative après huit ans d'immigration consécutive. Ainsi, la valeur totale des revenus gagnés en 1975 par tous les immigrants arrivés au Québec depuis 1968 et qui y sont restés ne représente qu'environ 2.1% de la production québécoise totale de 1975. La contribution cumulative des immigrants paraît cependant plus importante lorsqu'on la compare à l'augmentation du P.N.N. québécois depuis 1968: la production directement attribuable aux immigrants en 1975 comptait pour environ 8.5% de l'augmentation du P.N.N. québécois depuis 1968.

Mais nous devons en toute justice ajouter à ce calcul l'impact direct que l'immigration a pu avoir sur la formation du capital, surtout à moyen terme. Il s'agit là essentiellement des investissements directement effectués par les immigrants ainsi que de l'impact qu'ils ont eu sur la construction résidentielle par l'achat ou la location d'un logement neuf. Le tableau III.2 ajoute ces deux éléments[13] à nos résultats précédents et montre que l'impact cumulatif n'est pas augmenté de beaucoup. Ainsi, compte tenu de leur impact direct sur la formation du capital, les immigrants arrivés depuis 1968 ont été responsables d'environ 10.1% de l'accroissement du P.N.N. québécois de 1968 à 1975. En termes d'impact annuel, ces immigrants sont responsables d'environ 2.5% de la production québécoise en 1975. Autrement dit, s'il n'y avait pas eu d'immigration au Québec depuis 1968, le P.N.N. québécois aurait été, en 1975, inférieur d'environ deux et demi pour cent.

Il reste que notre mesure de l'impact des immigrants sur le P.N.N. est nécessairement imparfaite. Nous ne tenons pas compte de facteurs de long terme comme l'impact indirect que les immigrants auraient pu avoir sur la productivité; évoquons aussi de nouveau la possibilité que le revenu des immigrants

13. Notre raisonnement et nos calculs sont expliqués dans la section 3.

sous-estime leur productivité marginale réelle, surtout au début. Ainsi, considérant une période beaucoup plus longue, notre troisième étude estime que l'immigration a contribué à 17% de la croissance du revenu national du Québec de 1951 à 1974. En termes d'impact annuel, les immigrants arrivés depuis 1951 ont donc compté pour 11.1% du revenu national québécois en 1974. À long terme, les immigrants peuvent par conséquent avoir un impact considérable sur le produit national.

Il n'en reste pas moins que l'immigration doit "s'accumuler" pendant plusieurs années consécutives avant de donner lieu à une addition sensible au P.N.N. La production globale directement attribuable aux nouveaux immigrants demeure, à moyen terme, relativement faible.

c) L'impact de dix mille nouveaux ménages

Finalement, il est utile de présenter les revenus globaux par tranche de dix mille nouveaux ménages immigrants. Situer l'impact global de cette façon nous permet de faire abstraction des conditions conjoncturelles et des problèmes de substitution. En outre, ce chiffre (rond) de dix mille ménages représente à peu près le nombre moyen de ménages que le Québec a accueilli annuellement de 1968 à 1975[14]. On peut donc l'utiliser pour établir un impact global annuel "type", quitte à l'ajuster au besoin[15] (en fonction du nombre réel de ménages qui sont arrivés).

Le tableau III.3 indique que dix mille nouveaux ménages dont le chef occupe un poste vacant produisent au départ des revenus de l'ordre de $56,300,000; après cinq ans de résidence au Québec, ces mêmes ménages produisent des revenus globaux de l'ordre

14. De façon précise, de 1968 à 1975, le Québec reçoit en moyenne 8,682 ménages par an. Pour l'estimation du nombre de ménages, voir l'annexe D.
15. Dans le chapitre suivant, le chiffre de dix mille ménages nous servira souvent de point de repère pour quantifier l'impact indirect des immigrants.

Tableau III.2

Impact direct des immigrants sur le revenu national net du Québec compte tenu de l'impact des investissements résidentiels et de l'impact des immigrants entrepreneurs, par année d'admission (1968-1975), en millions de dollars de 1969

Années d'admission	Revenu des immigrants		Impact cumulatif des investissements		Impact direct global cumulatif	
	Courant	Cumulatif	Des entrepreneurs	Résidentiels[a]	En $	En % du P.N.N.
1968	31.0	31.0	16.5	7.7	55.2	0.4
1969	25.4	76.4	22.0	14.0	112.4	0.7
1970	20.8	128.3	23.4	18.3	170.0	1.1
1971	17.2	176.5	27.7	20.7	224.9	1.4
1972	16.7	220.1	23.7	22.3	266.1	1.6
1973	24.4	269.7	29.0	26.0	324.7	1.8
1974	30.7	341.5	37.2	31.5	410.2	2.2
1975	25.4	381.2	39.3	35.6	456.1	2.5

a. L'estimation de l'impact cumulatif de l'investissement résidentiel dû aux immigrants repose sur le fait que 28% des immigrants occupent un logement neuf durant les cinq premières années de résidence au Québec (voir Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogue 93-741, p. 50-4) et que ce taux diminue avec la durée de résidence. De plus, 7.4% des immigrants occupent un logement neuf dès leur première année de résidence.

Tableau III.3

Revenu, épargne, impôts personnels et dépenses de consommation de 10,000 ménages immigrants, selon la durée de résidence au Québec (en millions de dollars de 1969)

	Après six mois	Après deux ans	Après cinq ans
Revenu familial	56.3	83.5	94.0
Épargne et épargne forcée	2.8	4.1	6.0
Dons et contributions	1.3	1.9	2.0
Impôts personnels	7.8	11.6	13.0
Dépenses de consommation	44.4	65.9	73.0

de $94,020,000. Mais ces revenus se répartissent entre plusieurs dépenses: ils impliquent la création d'une nouvelle épargne ainsi que de nouveaux revenus pour l'État, et surtout de nouvelles dépenses de consommation. En somme, *les revenus gagnés par les immigrants entraînent un accroissement de la demande globale (pour des biens privés et publics), en plus d'avoir un certain impact sur l'investissement.* L'immigration a donc un impact sur la production et l'emploi québécois, et cette question fera l'objet du chapitre suivant. Pour l'instant, nous allons examiner l'impact de l'immigration sur les dépenses et les revenus de l'État, et son impact direct (à court et à moyen terme) sur l'investissement.

3. L'impact direct de l'immigration sur le niveau des investissements

L'impact des immigrants sur la formation du capital constitue sans doute l'un des aspects les plus difficilement quantifiables de leur impact économique. De façon générale, le niveau des investissements dépend surtout de la "perception" des investisseurs et des conditions conjoncturelles. La formation du capital ne varie pas, en général, en fonction de données de court terme: l'investissement se fonde sur des perceptions (et des calculs) de long terme. Il n'est donc pas étonnant que l'on n'observe aucune véritable relation systématique entre le niveau annuel de l'immigration et la formation brute de capital (voir le tableau III.4).

L'impact de l'immigration sur l'investissement déborde donc un peu le cadre de cette étude, dans la mesure où il s'agit essentiellement d'un phénomène de long terme. Nous ne tâcherons d'ailleurs pas de dégager une relation mécanique (sur une base annuelle) entre le niveau global des investissements et le nombre d'immigrants: une telle relation automatique n'existe pas à notre avis. Cependant, certains aspects de l'impact des immigrants sur l'investissement peuvent être directement mesurés dans le cadre d'une analyse à court terme, notamment leur impact sur la construction résidentielle et l'impact des immigrants investisseurs[16]. Mais avant d'examiner ces deux éléments, il est important de souligner le caractère incertain de l'impact de l'immigration sur la formation globale de capital.

a) Investissement et conjoncture

L'immigration affecte l'investissement, tant du côté de l'offre de capital que du côté de la demande. Les immigrants, comme les Québécois, produisent une épargne; ils apportent également des fonds de l'étranger (voir les tableaux I.12 à I.15). Mais il est impossible de savoir si ces sommes se transforment en capital. Dans le cas des fonds apportés de l'étranger, rien ne permet de penser qu'ils sont majoritairement consacrés à l'investissement[17]; il est probable qu'ils servent surtout à aider l'immigrant à traverser les difficultés des premiers mois et à s'établir; ils seraient donc largement consacrés à la consommation courante. Pour ce qui est de l'épargne produite ici par les immigrants, il n'est pas sûr qu'elle se transforme en investissements plus que ne le fait l'épargne des Québécois eux-mêmes. Pour se prononcer là-dessus, il faudrait connaître à la fois les institutions où ces épargnes sont placées et le comportement des investisseurs institutionnels (ou individuels) qui en disposent.

La demande de capitaux est aussi difficile à estimer avec précision. La transformation de la demande (pour des biens et services) suscitée par les immigrants en nouveaux investissements dépend largement des conditions économiques, sociales et politiques qui prévalent au pays au moment de leur admission. Cette importance de la conjoncture rend impossible l'estimation d'un rapport constant entre le nombre d'immigrants admis et le niveau des investissements durant une année donnée. En principe, les immigrants suscitent des investissements (en capital social ou privé) dans la mesure où leur demande et leurs besoins touchent des secteurs qui fonctionnent à pleine capacité (ou presque). Ainsi, en période de "boom" et de plein emploi, l'immigration aurait sur l'investissement un impact relativement important, même à moyen terme. Mais en période de sous-emploi, son impact serait beaucoup moins certain.

Puisque le Québec se trouve en situation de sous-emploi, il devient extrêmement difficile de prévoir l'impact de l'immigration sur l'investissement (surtout dans le secteur privé, industriel ou commercial), à moins de faire une étude détaillée secteur par secteur: on pourrait même prétendre qu'il n'y a pas d'impact. Les effets de l'immigration sur l'investissement dépendent également de l'évolution démographique que connaît le pays d'accueil au moment où arrivent les immigrants. Or, depuis une décennie, le Québec a une croissance démographique très ralentie (tableau III.4), attribuable à la fois à une chute radicale du taux de natalité et à une émigration massive. Dans ces conditions, il est probable que l'immigration n'ait qu'un impact relativement négligeable sur les besoins en capital social: elle servirait plutôt à amortir le capital social déjà en place. Tel est le cas du secteur scolaire québécois, dont la clientèle diminue d'année en année: les nouveaux élèves immigrants ne susciteraient donc pas beaucoup de nouveaux investissements dans ce secteur. La région métropolitaine de Montréal, qui accueille environ 85% des

16. On peut également penser que les immigrants ont un impact systématique (au-delà des conditions conjoncturelles) sur l'investissement public, par les revenus qu'ils fournissent à l'État. Cet impact, plutôt indirect, sera traité dans le chapitre suivant.

17. Nous faisons évidemment abstraction des fonds apportés par les immigrants investisseurs (ou entrepreneurs).

immigrants, souffre de stagnation démographique depuis 1966, et surtout depuis 1971. Sa population n'a crû que de 1% entre 1971 et 1976, alors que celle de l'île même de Montréal diminuait de 6%[18]. L'immigration n'aurait donc eu qu'un impact minime en termes de nouveaux besoins de capital social ou d'infrastructure urbaine.

Bref, étant donné les conditions économiques et démographiques que connaît le Québec depuis environ une décennie, il serait difficile de prétendre que l'immigration récente a suscité de nouveaux investissements majeurs à court ou à moyen terme.

b) L'investissement résidentiel

Il existe néanmoins certaines exceptions à cette observation générale, notamment la construction domiciliaire. Rappelons que les nouveaux immigrants consacrent environ 30% de leur revenu aux dépenses de logement (voir le tableau II.10). De plus, le logement est un des rares secteurs où, depuis quelques années, les pressions de la demande se heurtent à une offre plutôt rigide, sinon insuffisante: notons l'inflation que connaît ce secteur depuis 1973, ainsi que le très faible taux de vacance des logements[19]. Dans de telles conditions, il serait normal que l'arrivée de nouveaux immigrants ait un impact sur l'investissement domiciliaire, d'autant plus que les immigrants se concentrent à Montréal, où les pressions de la demande sont les plus fortes.

Pour avoir une idée de l'ampleur de cet impact, considérons la proportion des ménages immigrants qui occupent, dès leurs premières années de résidence, des logements neufs. Selon le recensement de 1971, 28% des immigrants arrivés depuis cinq ans ou moins occupaient un logement neuf[20]. Cela équivaudrait, pour les immigrants arrivés entre 1968 et 1975, à 13,760 ménages (compte tenu de l'émigration); dix pour cent d'entre eux occuperaient des maisons unifamiliales et 90%, des duplex, des maisons en rangées ou des appartements. Comme le coût moyen de production d'une maison unifamiliale était

18. Données préliminaires du recensement canadien de 1976.

19. Voir Georges Mathews, *L'Impact de l'immigration sur le marché du logement dans la région métropolitaine de Montréal de 1961 à 1981*, Ministère de l'Immigration du Québec, *Etudes et documents*, no 6.

20. Voir Statistique Canada, Recensement de 1971, catalogue 93-741. En comparaison, seulement 14.1% des ménages non immigrants occupaient un logement neuf.

Tableau III.4
Formation brute de capital fixe au Québec, 1968-1975, par année

Années	Immigration totale		Taux de chômage du Québec	Population du Québec		Formation brute de capital fixe au Québec (en millions de dollars de 1969)			
	Nombre	Variation absolue		En milliers	Taux de croissance(%)	TOTAL	Taux de croissance (%)	Secteur privé (non domiciliaire)	Taux de croissance (%)
1968	35,506		6.5	5,927		3,382		1,928	
1969	28,477	−7,029	6.9	5,984	1.0	3,434	1.5	1,862	−3.4
1970	23,228	−5,249	7.9	6,013	0.5	3,253	−5.3	1,782	−4.3
1971	19,221	−4,007	8.2	6,028	0.2	3,755	15.4	1,939	8.8
1972	18,583	− 638	8.3	6,059	0.5	4,161	10.8	2,322	19.7
1973	26,871	8,288	7.4	6,081	0.4	4,718	13.4	2,668	14.9
1974	33,458	6,587	6.6	6,134	0.9	5,103	8.2	2,897	8.6
1975	28,042	−5,416	8.1	6,188	0.9	5,317[a]	4.2	3,123[a]	7.8
1968-1975	213,386		7.6		0.6	33,123		18,521	

Sources: M.I.C., *Comptes nationaux du Québec;* Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000); Statistique Canada, *La Population active* (cat. 71- 001).

a. Chiffre estimé.

d'environ $20,500 au cours de la période 1968-1975[21], on peut supposer un investissement de $28.2 millions dans la construction de maisons unifamiliales. De même, le coût moyen de production des autres types de logements étant de l'ordre de $12,500[22], on peut supposer un investissement de l'ordre de $154.8 millions dans la construction de duplex, de maisons en rangées et d'appartements.

En résumé, l'arrivée des nouveaux immigrants au Québec de 1968 à 1975 aurait, en principe, nécessité un investissement résidentiel de l'ordre de $183,000,000 (pendant la même période), pour combler l'accroissement de la demande directe de logements neufs; et il faudrait ajouter à cela l'impact de la demande indirecte suscitée par les autres ménages immigrants[23]. Il s'agit là d'un effort d'investissement relativement important; on pourrait dire là-dessus que l'immigration a pour conséquence de réorienter une partie de l'investissement privé vers des secteurs non industriels.

Mais dans le cas du Québec, qui a une économie de sous-emploi, ce fait a probablement été peu important; par contre, l'immigration récente a sans doute accentué les pressions inflationnistes qui affectaient déjà le secteur domiciliaire, surtout de 1973 à 1976. Mais ici encore, il faut souligner que l'impact annuel réel sur l'investissement varie en fonction des conditions conjoncturelles. Ainsi, l'impact a sans doute été beaucoup plus faible avant 1973, les pressions inflationnistes étant moins fortes.

c) L'investissement des immigrants entrepreneurs

Les investissements effectués par les immigrants entrepreneurs constituent en très grande partie un investissement "nouveau", qui n'aurait pas eu lieu autrement. Selon le Service des immigrants entrepreneurs du M.I.Q.[24], les fonds investis dès la première année de résidence par les immigrants entrepreneurs (du moins ceux qui sont passés par le M.I.Q.) proviennent à 90-95% de l'argent apporté de l'étranger, ce qui implique que l'investissement initial est très peu financé par l'argent emprunté au Québec. Mais le financement de l'investissement change probablement durant les années qui suivent.

Les données recueillies au moment de l'admission et celles que nous fournit le Service des immigrants entrepreneurs du M.I.Q. (tableau III.5) nous donnent une bonne idée des montants investis. Selon les premières, les immigrants entrepreneurs apportent chacun, en moyenne, $58,774 (en dollars de 1969). Or, ce chiffre est nettement inférieur à la moyenne de l'argent investi par les entrepreneurs qui sont passés par le M.I.Q., qui est de $95,041 par entrepreneur. On peut alors considérer le premier chiffre comme un montant minimum. Le deuxième chiffre constitue un maximum, d'autant plus que ce sont surtout des entrepreneurs possédant un capital de $100,000 et plus qui s'adressent au M.I.Q.[25] D'autre part, la supériorité du montant moyen d'argent investi (selon le M.I.Q.) par rapport au montant moyen d'argent apporté (selon les fiches d'admission) pourrait s'expliquer par le fait que le montant d'argent déclaré au moment de l'admission est souvent nettement inférieur à celui qui est communiqué confidentiellement au M.I.Q.[26]

Nous considérons la moyenne des deux montants, qui est de $76,907, comme une indication plausible du montant moyen réel investi par immigrant entrepreneur. Dans le chapitre II, nous avons estimé le nombre réel d'entrepreneurs dans la population immigrante active, à différents moments (voir le tableau II.13). Environ 1.6% des immigrants actifs se lancent en affaires durant leurs premiers mois de résidence, ce qui équivaudrait à 1,296 immigrants entrepreneurs pour la période 1968-1975. Estimé de façon cumulative (compte tenu de l'augmentation du nombre des immigrants entrepreneurs selon la durée de résidence), le nombre d'entrepreneurs monte à 2,868 pour la période 1968-1975 (voir le tableau III.6). Si nous allouons maintenant le montant moyen de $76,907 à chaque entrepreneur, nous obtenons, pour cette période, un investissement global de l'ordre de $220,600,000 attribuable aux immigrants entrepreneurs[27] (voir le tableau III.6).

Ce montant d'investissement, quoique important, ne constitue qu'environ un pour cent de la formation brute de capital (privé) non domiciliaire au Québec pendant la période 1968-1975 (voir le tableau III.4).

21. Voir S.C.H.L., *Statistiques annuelles du logement.* Le coût de production comprend le prix du terrain, le coût de construction et les frais d'administration.
22. Ce coût a été calculé à partir du nombre moyen de pièces par logement occupé par des immigrants arrivés au Québec de 1966 à 1971, qui est de 3.8 selon le recensement de 1971 (cat. 93-741), et à partir du coût moyen de production au pied carré des maisons jumelées, des maisons en rangées et des appartements, qui est de $24.00 d'après R. Gravel, "Les Entrepreneurs en construction au Québec", annexe 11 (p. 35) du *Rapport du Groupe de travail sur l'habitation,* présenté au ministre des Affaires municipales et de l'Environnement, Québec, février 1976.
23. G. Mathews, *op. cit.,* parle des effets indirects, c'est-à-dire de l'impact des immigrants qui occupent des logements usagés.
24. Le ministère de l'Immigration du Québec (M.I.Q.) a accueilli 329 immigrants entrepreneurs de 1970-1971 à 1975-1976, ce qui représente environ 27% de tous les immigrants qui avaient manifesté l'intention de s'établir à leur propre compte au moment de leur admission pendant la même période. Ce groupe n'est pas forcément représentatif de l'ensemble des immigrants entrepreneurs, d'autant plus que, nous l'avons vu, plusieurs immigrants deviennent entrepreneurs sans en avoir exprimé l'intention à leur arrivée.
25. Selon le Service des immigrants entrepreneurs du ministère de l'Immigration du Québec.
26. Toujours selon le Service des immigrants entrepreneurs du M.I.Q.
27. On pourrait dire qu'il s'agit là d'une surestimation, dans la mesure où les entrepreneurs non déclarés (à l'admission) seraient plutôt de petits entrepreneurs. Par contre, les entrepreneurs continuent en général à investir (dans leur entreprise) après le financement initial: dans ce sens, on pourrait également parler d'une sous-estimation.

Tableau III.5

Fonds apportés et investis au Québec par des immigrants entrepreneurs selon deux sources, par année d'admission (1968-1975), en dollars de 1969

Années d'admission	Selon les fiches d'admission[a]	Années financières	Selon le Service des immigrants entrepreneurs du M.I.Q.[b]
1968	$ 65,704		
1969	31,631		
1970	54,203	1970-1971	$ 16,089
1971	67,901	1971-1972	178,927
1972	33,647	1972-1973	53,896
1973	54,147	1973-1974	91,780
1974	103,623	1974-1975	83,189
1975	59,338	1975-1976	146,364
1968-1975	58,774	1970-1975	95,041

Source: Mandi (Ottawa), fiches d'admission (IMM-1000); M.I.Q. (Québec), rapports annuels, années 1970-1971 à 1975-1976.

a. Soit l'argent que l'immigrant déclare avoir en sa possession et l'argent qu'il dit vouloir transférer (au moment de l'admission).

b. Investissements réalisés au Québec par l'intermédiaire du Service des immigrants entrepreneurs du M.I.Q.

Tableau III.6

Estimation des investissements réalisés par des immigrants entrepreneurs installés au Québec après une période de six mois à un an de résidence, 1968-1975, par année (en millions de dollars de 1969)

	Impact courant								
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975
Nombre d'entrepreneurs[a]	214	179	150	120	113	168	203	149	2,868
Investissement réalisé[b]	$16.5	13.8	11.5	9.2	8.7	12.9	15.6	11.5	220.6

a. Le nombre cumulatif de 2,868 immigrants entrepreneurs (en 1975) est estimé en fonction du rythme de croissance du nombre des immigrants entrepreneurs selon la durée de résidence (voir le tableau II.13).

b. L'investissement réalisé par les immigrants entrepreneurs est basé sur l'investissement moyen réalisé par immigrant entrepreneur, que nous avons estimé à $76,907 (en dollars de 1969) pour la période 1968-1975.

d) La répartition temporelle de l'impact des immigrants sur l'investissement

Nous devons terminer cet examen de l'impact direct des immigrants sur la formation du capital par une discussion d'ordre conceptuel. La mesure de l'impact direct et indirect de ces investissements nous oblige à exprimer nos résultats en termes de dépenses annuelles, c'est-à-dire à répartir les investissements en cause et leur impact sur les cinq années suivant l'admission des immigrants à qui ils sont attribuables. L'investissement, rappelons-le, constitue un flux au même titre que le revenu, mais il se traduit également par une addition à un stock (le capital) dont l'impact (sur la production) se répartit sur plusieurs années.

Or, dans le cas des investissements effectués par les immigrants entrepreneurs, comme nous ne connaissons ni la distribution de l'investissement de l'immigrant entrepreneur selon la durée de résidence,

ni son taux de réinvestissement dans le temps, nous avons attribué tout l'investissement initial (estimé à $76,907 pour la période 1968-1975) à la première année de résidence, bien qu'il soit plus logique de penser que l'immigrant entrepreneur répartit son investissement sur un certain nombre d'années après son arrivée au Québec. D'ailleurs, selon le Service des immigrants entrepreneurs du M.I.Q., en général, l'immigrant entrepreneur n'investit pas tout son argent dès la première année de résidence. Par contre, nous supposons que l'impact de l'investissement initial (attribué à la première année) s'étale sur au moins cinq ans, et c'est dans ce cadre que nous allons analyser ses effets multiplicateurs sur l'emploi dans le chapitre IV.

L'investissement se distingue du revenu sur un autre plan. Tandis que le revenu constitue en général un flux récurrent (qui se répète tous les ans), l'investissement n'a pas forcément cette caractéristique; c'est surtout vrai dans le cas de la construction domiciliaire. L'impact de la construction domiciliaire d'une année n'est pas nécessairement récurrent (ou ne s'étale pas forcément sur plusieurs années) au même titre que le revenu de travail ou que les investissements des immigrants entrepreneurs. Alors, pour mettre cet impact sur le même pied que les autres, nous avons estimé le pourcentage annuel de familles immigrantes qui achètent ou louent un logement neuf au cours des cinq premières années de résidence au Québec. Nous avons vu que 28.3% des familles immigrantes occupent, au cours des cinq premières années de résidence, des logements neufs. Il s'agit là d'un comportement (d'une demande) global: nous ne savons pas quelle partie de cette demande s'est manifestée durant la première année, durant la deuxième année, etc. Or, si nous ne possédons pas de données précises sur l'évolution de l'occupation des logements neufs selon la durée de résidence, du moins au cours des cinq premières années, nous pouvons quand même en déduire les tendances[28].

Le tableau III.2, que nous avons déjà commenté, tient compte de cette répartition temporelle des investissements, tant pour les immigrants entrepreneurs que pour la construction résidentielle. Les tableaux pertinents du chapitre IV sont conçus de la même façon.

Rappelons finalement que nous n'avons traité ici qu'un aspect de l'impact des immigrants sur l'investissement, puisque nous n'avons considéré que les investissements que nous pouvions relier directement aux immigrants. Il est évident que les immigrants affectent l'investissement sur d'autres plans, quoique cet impact demeure toujours très problématique comme nous l'avons amplement souligné. Cette question sera reprise dans le chapitre suivant, lorsque nous mesurerons l'impact multiplicateur des immigrants.

28. Par le recensement de 1971 (catalogue 93-741, p. 50-4), nous savons, par exemple, que 7.4% des familles occupent un logement neuf au cours de la première année. Nous savons par ailleurs (pour des périodes de cinq ans) que le pourcentage de familles qui occupent un logement neuf diminue régulièrement avec la durée de résidence, pour se rapprocher de la moyenne québécoise: 28% après cinq ans, 22% après dix ans, 19% après quinze ans et 14% après vingt ans; la moyenne québécoise est de 14%. Ainsi, nous avons pu déduire l'évolution annuelle suivante (pour les cinq première années): 7.4% la première année, 6.5% la deuxième année, 5.5% la troisième année, 4.5% la quatrième année et 4.1% la cinquième année, ce qui fait 28.0% sur cinq ans.

4. L'impact des immigrants sur les dépenses de l'État

Nous venons de voir que les nouveaux immigrants fournissent des revenus à l'État par les impôts personnels qu'ils lui versent; ils suscitent, en plus, d'autres revenus moins évidents (taxes de vente, licences, etc.). Ces revenus sont-ils généralement suffisants pour couvrir les dépenses que nécessitent les immigrants, surtout au début de leur séjour? C'est à cette question que nous tentons d'apporter ici une réponse partielle[29].

Il n'entre pas dans le cadre de cette recherche d'analyser point par point les dépenses et revenus de l'État sur lesquels l'immigration a une incidence. Nous avons choisi de privilégier trois secteurs qui occupent une place importante dans les dépenses de l'État (l'éducation, la santé et la sécurité sociale) et qui sont, a priori, affectés plus que proportionnellement par l'immigration. Nous estimons également les dépenses directement liées à l'immigration, à savoir le coût des deux ministères de l'Immigration (le fédéral et le québécois).

Sur le plan méthodologique, nous sommes obligés de traiter séparément chacun des trois secteurs de dépenses publiques, puisque les données qui les concernent proviennent de sources différentes. Pour deux secteurs (santé et sécurité sociale), nous ne faisons que rapporter, pour le cas québécois, des analyses faites par d'autres. Afin d'insérer nos diverses informations dans un cadre cohérent, nous les avons toutes ramenées à l'impact net (en dollars) de dix années consécutives d'immigration, à partir du taux annuel moyen que le Québec a connu de 1968 à 1975. C'est l'année financière 1974-1975, à la fin de la période, qui sert dans la mesure du possible comme point de repère pour calculer le coût des programmes. Quant à la période de dix ans que nous adoptons, c'est la seule qui soit commune à nos différentes sources. C'est normal, car les effets de l'immigration sur les dépenses globales du secteur public ne sont vraiment sensibles (mesurables) qu'après plusieurs années consécutives d'immigration. Finalement, dans tous nos calculs, nous supposons que les coûts globaux varient proportionnellement aux coûts per capita ou aux besoins per capita.

29. Nous parlerons de l'impact des dépenses accrues de l'État sur la production et l'emploi ainsi que des taxes indirectes suscitées par les immigrants dans le chapitre suivant.

a) La santé

On sait que l'âge constitue un facteur déterminant dans le coût de la santé. Or, l'immigration au Québec se caractérise par une distribution massive dans le groupe d'âge 15-34 ans (auquel appartiennent près de six immigrants sur dix, contre un peu plus de trois Québécois) et par une faible proportion de personnes âgées de 65 ans et plus (3%, contre 7% pour les Québécois). De plus, l'examen médical obligatoire est une des conditions essentielles d'admission au Canada pour les immigrants.

Par ailleurs, les enfants en bas âge (de 0 à 4 ans) requièrent relativement plus de soins de santé que les adultes. Dans ce groupe d'âge, la proportion des enfants immigrants est inférieure à celle des enfants québécois (7.3% contre 8%). Cette modification de la structure d'âge de la population autochtone due à l'immigration explique en grande partie les résultats de l'étude de Denton et Spencer[30], selon laquelle le coût per capita de la santé, suite à une immigration annuelle nette égale à 1% de la population autochtone, diminue rapidement avec le temps; la diminution, de 0.4% dès le départ, est de 1.7% après cinq ans et de 3.1% après dix ans.

Ajusté au cas du Québec pour la période 1968-1975, le coût per capita de la santé, suite à une immigration annuelle nette de 0.3% de la population québécoise, diminue de 0.1% la première année, de 0.5% après cinq ans et de 1% après dix ans, ce qui représente pour le Québec une "épargne" de l'ordre de $15,400,000 (après dix années d'immigration consécutives), par rapport aux dépenses globales consacrées à la santé pendant l'année financière 1974-1975[31].

b) La sécurité sociale

Selon une étude (non publiée) du ministère de la Santé et du Bien-être social du gouvernement fédéral[32], basée sur les programmes de sécurité sociale en vigueur en 1973, les dépenses globales per capita en matière de sécurité sociale au Canada diminuent également à mesure que le niveau d'immigration nette augmente. Les dépenses de sécurité sociale couvrent les programmes suivants: les allocations familiales, la sécurité de la vieillesse, le supplément de revenu garanti, l'assistance publique du Canada, les fonds de pension du Canada (y compris les fonds de pension du Québec).

Ces calculs supposent que le niveau de revenu et la propension à demander de l'assistance sociale (par groupe d'âge) sont les mêmes chez les immigrants que chez les Canadiens. Les résultats de cette étude reflètent de nouveau l'effet de la structure d'âge des immigrants (où prédomine fortement le groupe des 20-35 ans) sur celle de la population canadienne.

Selon les résultats de cette étude, une augmentation de 50,000 immigrants au Canada fait diminuer le coût per capita des dépenses de sécurité sociale de 0.94% après dix ans de résidence, et une augmentation de 100,000 immigrants fait diminuer le coût per capita de 1.76%. L'immigration annuelle nette de 1968 à 1975 au Québec est de 18,671, ce qui correspond à peu près à 0.3% de la population totale du Québec. Par rapport à la population du Canada, 0.3% d'immigration nette équivaut à 66,860 nouveaux immigrants, ce qui correspond à une diminution du coût per capita de la sécurité sociale de 1.2% au niveau canadien.

Si on suppose maintenant que les coûts per capita des programmes de sécurité sociale sont à peu près les mêmes au Québec que pour le Canada, une diminution de 1.2% du coût per capita correspondrait, en principe, à une "épargne" pour l'État (au Québec) de l'ordre de vingt-trois millions de dollars par rapport aux dépenses globales consacrées à la sécurité sociale en 1975[33] après dix années consécutives d'immigration.

c) L'éducation

Pour l'éducation, notre calcul est très simple, mais il est imparfait dans la mesure où nous devons nous référer à l'immigration antérieure à 1972. Le recensement de 1971 (catalogues 93-718 et 93-722) est le seul instrument systématique qui nous permette de connaître le nombre d'enfants immigrants qui vont à l'école. Or, selon le recensement, les enfants allant à l'école et issus de familles dont le chef est arrivé au Québec durant la période 1961-1971 (soit une période de dix ans) représentent 2% de la population scolaire du Québec en 1971. Nous pouvons donc supposer qu'ils comptent pour environ 2% des dépenses d'éducation de l'État québécois. Par contre, dans leur ensemble, les immigrants arrivés depuis 1961 représentent 3.1% de la population québécoise en 1971[34]. Or, si nous retenons pour le moment la même

30. F. T. Denton et B. G. Spencer, "Health-Care Costs When the Population Changes", *Canadian Journal of Economics,* volume VIII, no 1, février 1975, p. 34-48.

31. Les dépenses globales de santé tiennent compte à la fois des dépenses totales de la Régie de l'assurance-maladie du Québec et de la partie des dépenses du ministère des Affaires sociales qui est consacrée au recouvrement de la santé.

32. Ministère de la Santé et du Bien-être social (Ottawa), "Consequences of Alternative Levels of Immigration: A Preliminary Analysis", document de travail non publié, 1973.

33. Le coût global des programmes de sécurité sociale (au Québec) est estimé de la façon suivante: nous avons pris les dépenses globales au niveau canadien pour 1973, selon les chiffres fournis par l'étude mentionnée ci-dessus, pour extrapoler les dépenses de 1975, à partir du budget des programmes de sécurité sociale du gouvernement fédéral. Vingt-huit pour cent des dépenses globales estimées de 1975 ont ensuite été allouées au Québec, en fonction de la part de la population du Québec dans la population canadienne. Cela donne un montant global de $1,976,000. Il s'agit là, évidemment, d'un ordre de grandeur plutôt que d'une donnée précise, d'autant plus que les calculs sont basés sur les programmes en vigueur en 1973. Dans la mesure où les programmes sont plus généreux en 1975, il s'agit d'une sous-estimation des dépenses globales (et par conséquent de l'épargne qu'amène l'immigration).

34. Selon le recensement de 1971 (Statistique Canada, cat. 92-728, p. 50-3), 186,895 immigrants sont arrivés au Québec de 1961 à 1971.

hypothèse de travail que l'étude déjà citée du ministère de la Santé et du Bien-être social (à savoir que le niveau de revenu et l'impôt des immigrants et des autochtones sont comparables), nous pouvons conclure qu'il existe un écart positif de 1.1% entre la part des immigrants dans les revenus globaux de l'État et leur part dans les dépenses d'éducation. En principe, cet écart signifierait une "épargne" équivalente au plan des dépenses globales d'éducation; dans leur cas, pour l'année financière 1974-1975, une telle diminution de 1.1% correspondrait à une épargne de l'ordre de $19 millions de dollars.

Faisons maintenant le bilan des trois secteurs. Dans les trois cas, l'État réalise évidemment un gain[35]. L'épargne nette globale attribuable à dix années d'immigration au Québec aurait été en 1975 de l'ordre de $57 millions pour l'ensemble des trois secteurs. Or, cette performance est simplement le reflet logique du système d'admission, qui favorise l'entrée d'une population active, jeune, en bonne santé et instruite, donc moins dépendante.

Notre analyse est évidemment partielle, car nous ne touchons que trois secteurs, même s'il s'agit de trois secteurs extrêmement importants sur le plan des dépenses publiques. Il est par contre raisonnable de supposer que la demande des immigrants pour la plupart des autres secteurs importants (justice, voirie, etc.) est à peu près proportionnelle à leur nombre. Elle pourrait même être moins que proportionnelle dans certains autres cas. Nous pensons notamment à des services indivisibles ou à d'autres services publics dont les dépenses n'augmentent pas nécessairement en fonction de la population à desservir: radio et télédiffusion, défense, affaires étrangères, conseil exécutif et assemblée nationale, etc. Bref, il est probable que le montant global de $57 millions de dollars mentionné ci-dessus constitue une estimation conservatrice, voire une sous-estimation, du gain net de l'État.

d) Les dépenses de l'État directement liées à l'immigration courante

Au gain que nous venons d'estimer, il faut opposer les coûts directs qu'implique chaque année le fonctionnement du programme d'immigration. Il s'agit là, essentiellement, de coûts attribuables aux immigrants qui arrivent durant l'année courante (sélection, admission, accueil, etc.), même si certains services spécialisés peuvent s'adresser aussi à des immigrants arrivés depuis plusieurs années. Remarquons que les services liés à l'obtention de la citoyenneté sont imputables aux immigrants arrivés depuis au moins cinq ans. Nous allons néanmoins fusionner tous les coûts dans une même comptabilité. Nous additionnons donc, pour l'année financière 1974-1975, la totalité des dépenses du ministère de l'Immigration du Québec[36], vingt-huit pour cent des dépenses attribuables à l'immigration du ministère fédéral de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration[37], et vingt-huit pour cent des dépenses du Secrétariat d'État attribuables à la citoyenneté[38]. Le montant global, qui s'élève à $30,143,520 en 1975, représente les dépenses globales (approximatives) de l'État directement liées à l'immigration courante au Québec.

Comme les bénéfices attribuables à l'immigration calculés ci-dessus, ce coût est sans doute une sous-estimation, dans la mesure où certaines dépenses (faites dans d'autres secteurs) sont aussi directement attribuables à l'immigration courante: nous pensons, par exemple, aux services de main-d'oeuvre au stade de l'accueil (les C.M.C.) ou aux services de la Gendarmerie Royale au stade de la sélection. Ce qui importe, c'est de regarder le rapport entre les deux montants globaux. Or, on voit que, malgré les coûts directement imputables à l'immigration courante, il demeure toujours un bénéfice net de l'ordre de $27 millions. Bref, les revenus supplémentaires que les immigrants produisent dépassent les coûts supplémentaires qu'ils nécessitent.

Mais rappelons que ces bénéfices sont le fruit de dix années d'immigration, tandis que les coûts se rapportent essentiellement à l'immigration courante. Il faudrait donc attendre plusieurs années d'immigration consécutives avant que les gains annuels imputables à l'immigration ne dépassent le coût annuel attribuable à l'immigration courante[39]. Si les gains augmentent de façon linéaire, il faudrait accumuler les gains d'environ cinq années d'immigration pour couvrir les coûts de l'année courante. À court terme, c'est-à-dire si l'on ne considère que les coûts et les bénéfices imputables à l'immigration courante,

35. Rappelons que nous supposons toujours, dans nos calculs, que les immigrants suscitent à peu près les mêmes revenus publics per capita que les autochtones. Il s'agit là d'une hypothèse très raisonnable, que l'on peut même qualifier de conservatrice. Nous avons déjà observé que les immigrants paient proportionnellement plus d'impôts que les Québécois; par contre, les taxes indirectes produites par les immigrants (voir le tableau IV.8 du chapitre suivant) sont proportionnellement plus faibles. En tenant compte de ces deux sources de revenu public, toujours pour une période de dix années d'immigration consécutives, on arrive à un gain net pour l'État de l'ordre de deux millions de dollars, ce qui constitue un écart marginal étant donné les revenus impliqués.

36. Les dépenses totales du ministère de l'Immigration du Québec sont de $7,976,000 pour l'année financière 1974-1975. Voir M.I.Q., *Rapport annuel 1974-1975,* p. 22.

37. Les dépenses relatives au programme d'immigration fédéral sont de $35,639,000 pour l'année financière 1974-1975 (prévision). Voir Ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration, *Statistiques sur l'immigration et la population, Livre Vert,* vol. 3, tableau 9.2, p. 110, Ottawa, 1974.

38. Il est impossible de déterminer avec précision quelle partie des dépenses fédérales est attribuable au Québec. Nous avons donc adopté, faute de mieux, la règle générale de 28%, qui correspond à la part du Québec dans la population canadienne. Cette règle de calcul pourrait surestimer les coûts, puisque le Québec ne reçoit en moyenne que 16% des immigrants admis au Canada. Par contre, plusieurs services liés à l'immigration sont indivisibles (fixes); leur coût ne varie pas nécessairement en fonction du nombre d'immigrants admis. En ce sens, on pourrait même prétendre que le chiffre de 28% constitue un minimum. Les dépenses du programme de citoyenneté du Secrétariat d'État pour l'année financière 1974-1975 sont de $43,534,000 selon les Comptes publics du Canada de 1974-1975.

39. Une autre manière d'exprimer la même idée serait de dire que les immigrants passés paient pour les immigrants actuels.

l'immigration ne serait donc pas rentable pour l'Etat: elle constitue un coût net. Dans ce cas-ci comme dans celui de la production, il faut plusieurs années consécutives d'immigration avant que l'impact ne devienne sensible et rentable.

Il demeure, lorsqu'on dépasse le court terme, que l'impact de l'immigration sur les finances de l'État s'avère favorable dans le cas du Québec. Ce résultat confirme les résultats d'autres études, en particulier cette conclusion du Bureau International du Travail (B.I.T.) à propos de l'immigration en Europe occidentale[40]:

> The net result is a highly favorable effect on the receiving countries' finances.

Néanmoins, il ne faut pas surestimer l'importance de cet impact, qui demeure somme toute marginal par rapport au budget global de l'État. L'épargne nette imputable à dix années d'immigration que nous venons de calculer ne représente que 0.5% du budget total de l'État québécois pour l'année financière 1974-1975[41].

5. Synthèse

L'impact à court terme des immigrants sur le produit national est très faible: il se situe en moyenne autour de 4.3% de la croissance annuelle de la production (de 1968 à 1975). C'est là un résultat prévisible, car les immigrants d'une seule année ne constituent jamais un groupe très important par rapport à l'ensemble de la population québécoise. Mais cet impact plutôt faible traduit également deux autres réalités: l'existence des effets de substitution et la sous-utilisation apparente, voire la mauvaise utilisation, de la main-d'oeuvre immigrante durant les premières années suivant l'admission. L'économie québécoise a visiblement du mal à intégrer rapidement tous les travailleurs qui se présentent.

L'existence des effets de substitution soulève un problème délicat, surtout pour une économie en situation de sous-emploi. Il est difficile de savoir si les immigrants constituent véritablement un apport nouveau (ou nécessaire); il est possible, en effet, d'accroître la production par d'autres moyens que l'immigration. Nous avons tenté de quantifier ce phénomène en nous demandant jusqu'à quel point les immigrants comblaient des postes qui, sans eux, seraient restés vacants, mesurant ainsi un impact à court terme.

Si l'impact des immigrants sur la production est très faible à court terme, il prend par contre rapidement de l'ampleur lorsque s'accumulent les effets des immigrants arrivés pendant plusieurs années. Il faut néanmoins attendre un certain nombre d'années d'immigration consécutives avant que l'impact sur le produit national soit sensible. Ainsi, on ne peut pas attribuer plus que 2 à 3% du produit national québécois de 1975 aux immigrants arrivés depuis 1968.

Il est également peu probable que les immigrants récents aient eu un impact (direct) très sensible sur le niveau global des investissements au Québec. Il existe néanmoins deux exceptions à cette règle générale: la construction résidentielle, surtout depuis 1972, et les investissements directs faits par les immigrants entrepreneurs. Dans ce dernier cas, nous pouvons en plus parler d'un apport vraiment "nouveau", en ce sens qu'il s'agit très largement de fonds apportés de l'étranger. Par contre, ces fonds investis ne comptent que pour environ un pour cent de la formation brute de capital privé au Québec de 1968 à 1975.

Finalement, les immigrants exercent nettement un impact favorable sur les finances de l'État. Tout en apportant une contribution per capita à peu près égale, sinon supérieure, aux revenus de l'État, ils font proportionnellement moins appel aux services publics que les autochtones. Par contre, "l'épargne" réelle pour l'État est, encore une fois, relativement marginale; il faut attendre au moins cinq années consécutives d'immigration avant que le bilan ne devienne positif.

---

40. International Labour Office, *Some Growing Employment Problems in Europe,* Report II, appendice statistique, tableau 1, p. 92, Genève, 1974. W. R. Böhning *(op. cit.,* p. 87) arrive à la même conclusion: "While immigrants contribute approximately in the same proportion to tax and social security as the indigenous population, they certainly receive much less than the average per capita expenditure".

41. Le budget total du Québec pour l'année financière 1974-1975 est de $7,247,250 millions selon les Comptes publics du Québec. Si nous y ajoutions le budget fédéral imputable au Québec, le pourcentage serait encore plus faible.

Chapitre IV

L'impact économique indirect de l'immigration: l'impact multiplicateur de la demande globale des immigrants sur la production et sur l'emploi

Nous venons de voir que l'immigration suscite une augmentation de la production, du fait que certains immigrants comblent des pénuries de main-d'oeuvre et que d'autres se lancent en affaires ou occasionnent des investissements. Mais une augmentation de la production s'accompagne toujours d'une augmentation de la demande pour des biens et services, car les revenus ainsi créés peuvent être redépensés ou réinvestis. Cette demande nouvelle suscite à son tour une production nouvelle. C'est de cet aspect circulaire de l'impact économique de l'immigration que nous traitons ici. Nous distinguons le côté plutôt mécanique de cet impact (qui touche notamment les dépenses de consommation) de son côté plus aléatoire, lié à l'investissement privé.

1. Définition de la demande globale des immigrants et de son impact multiplicateur

L'interdépendance de la demande et de la production n'apparaît nulle part plus clairement que dans un tableau des relations interindustrielles. Le tableau interindustriel du Québec[1] constituera notre principal instrument pour mesurer l'impact de la demande des immigrants sur la production et l'emploi[2].

a) La demande globale initiale des immigrants

La demande globale initiale attribuable aux immigrants correspond largement aux revenus qu'ils dépensent ici, soit de façon directe pour des biens privés, soit de façon indirecte (en versant des revenus à l'État) pour des biens publics. Il faut ajouter à cela les pressions qu'ils exercent sur la formation du capital privé et public, soit directement (voir le chapitre précédent), soit indirectement. Ainsi, la demande globale de 1975 due aux immigrants admis depuis 1968 s'élève à environ 440 millions de dollars (tableau IV.1).

On peut donc voir cette demande globale comme l'expression relativement mécanique de l'impact des immigrants sur le produit national, impact que nous venons de mesurer dans le chapitre III. Il existe néanmoins quelques différences. Comme la demande globale traduit des dépenses faites au Québec, nous en excluons notamment l'épargne produite par les immigrants (puisqu'il est impossible d'en connaître l'utilisation); nous y ajoutons, en revanche, un élément qui tient compte de l'impact indirect (probable) des immigrants sur l'investissement privé[3], ainsi que l'argent apporté par eux (l'argent qui est en leur possession au moment de leur admission)[4], mais non leurs dons et contributions, supposés équivalents à l'argent qu'ils envoient à l'étranger.

1. *Le Système de comptabilité économique du Québec (S.E.C.Q.)*, Analyses intersectorielles de l'économie du Québec, volume IV et annexe, Québec, Bureau de la statistique du Québec, mars 1974.
2. L'utilisation du tableau intersectoriel est expliquée dans l'annexe méthodologique F.
3. L'incidence de cet élément sur la demande globale ne figure toutefois pas dans les résultats du tableau IV.1. Nous ne voulions pas lui attribuer une valeur systématique (pour la période 1968-1975), étant donné le caractère incertain de l'impact des immigrants sur l'investissement privé. Voir la section 4 d pour la définition de cet élément.
4. Nous postulons que cet argent est dépensé ici au même titre que les revenus que les immigrants gagnent ici, du moins au début de leur résidence.

La demande globale initiale des immigrants se définit donc comme suit:

$$D_i = C_i^p + C_i^g + I_i^g + I_i^e + I_i^r + I_i^p$$

où

D_i = la demande globale initiale des immigrants,

C_i^p = les dépenses de consommation courante (des immigrants),

C_i^g = les dépenses courantes de l'État (attribuables aux immigrants),

I_i^g = les dépenses d'investissement de l'État (attribuables aux immigrants),

I_i^e = les dépenses d'investissement des immigrants entrepreneurs,

I_i^r = les dépenses d'investissement dues à l'occupation d'un logement neuf (par les immigrants) et

I_i^p = l'investissement (privé) non résidentiel occasionné par les immigrants.

De façon opérationnelle, $C_i^g + I_i^g =$

les revenus versés à l'État par les immigrants sous forme d'impôts personnels et de taxes indirectes.

Cette demande globale attribuable aux immigrants se traduit nécessairement par une nouvelle production et surtout par une nouvelle demande de main-d'oeuvre; le reste de ce chapitre est consacré à l'estimation de l'impact multiplicateur (l'impact interindustriel) de chacun des éléments qui composent la demande globale.

Tableau IV.1

Demande globale initiale (courante et cumulative) des immigrants installés au Québec de 1968 à 1975, par rapport à la demande intérieure finale du Québec (en millions de dollars de 1969)

	Demande intérieure finale du Québec[a]		Dépenses courantes "nouvelles"[b] suscitées par les immigrants			Dépenses d'investissement "nouvelles"[b] dues aux immigrants				Demande globale[f] due aux "nouveaux" immigrants
	Total	Variation	Privées[c]	Publiques[d]	Total	Entrepreneurs	Publiques[e]	Résidentielles	Total	
1968	18,213		35.6	2.6	38.2	16.5	1.7	7.7	25.9	64.1
1969	18,811	598	29.2	2.1	31.3	13.8	1.4	6.3	21.5	52.8
1970	19,265	454	23.9	1.8	25.7	11.5	1.1	5.2	17.8	43.5
1971	20,685	1,420	19.8	1.5	21.3	9.2	0.9	4.3	14.4	35.7
1972	22,042	1,357	19.2	1.4	20.6	8.7	0.9	4.1	13.7	34.3
1973	23,505	1,463	28.0	2.1	30.1	12.9	1.3	6.1	20.3	50.4
1974	24,126	621	35.3	2.6	37.9	15.6	1.6	7.6	24.8	62.7
1975	25,148	1,022	29.2	2.1	31.3	11.5	1.4	6.3	19.2	50.5
1975 (cumulatif)		6,935	313.9	32.0	345.9	39.3	20.1	35.6	95.0	440.9

a. Voir les *Comptes nationaux du Québec,* Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce.

b. Les dépenses "nouvelles" tiennent compte des pertes d'immigrants et des effets de substitution.

c. Les dépenses privées de consommation comprennent l'argent apporté par les immigrants.

d. Les dépenses publiques courantes du Québec représentent 61.4% du total des dépenses publiques en 1966, année de base du *Système de comptabilité économique du Québec (S.E.C.Q.),* volume IV, Bureau de la statistique du Québec, mars 1974.

e. Les dépenses d'investissement publiques représentent 38.6% du total des dépenses publiques en 1966 selon le *S.C.E.Q., op. cit.*

f. L'impact que les immigrants auraient pu avoir sur l'investissement privé non résidentiel n'est pas compris.

b) L'impact interindustriel de la demande globale des immigrants

Le tableau interindustriel dit (grossièrement: nous n'entrerons pas ici dans des détails techniques) que pour chaque nouveau dollar de demande finale dépensé au Québec, il faut une certaine production supplémentaire (afin de répondre à cette demande). La nature et l'ampleur de cette production supplémentaire dépendent surtout des conditions techniques de production: pour construire une voiture, il faut, par exemple, tant d'heures-hommes de travail, tant d'acier, etc. Il faut également savoir où s'effectue cette production: au Québec ou ailleurs?

Pour estimer l'impact interindustriel d'une dépense, il faut, au départ, construire un vecteur de demande finale qui précise comment cette demande se répartit entre les différents secteurs économiques. Nous avons, dans le chapitre II, estimé la structure des dépenses de consommation des immigrants (voir le tableau II.10): il est possible de transformer cette structure de dépenses en vecteur de demande finale (selon les définitions du modèle), donc d'en mesurer l'impact interindustriel. Il s'agit là d'une application *directe* du modèle interindustriel, car nous connaissons en détail la nature de la demande finale impliquée. Ces dépenses sont faites directement par les immigrants; nous ne sommes donc pas obligés de faire des hypothèses relatives à la structure de cette demande finale et à son importance.

Nous utilisons également le modèle interindustriel pour mesurer l'impact d'autres éléments de la demande globale (dépenses publiques, dépenses d'investissement), mais de façon plutôt indirecte; nous devons faire certaines hypothèses afin de pouvoir construire des vecteurs de demande finale correspondant à ces dépenses. Ainsi, il est possible d'obtenir un vecteur général des dépenses de l'État québécois. Dans la mesure où nous acceptons l'hypothèse que les impôts et les taxes versés par les immigrants sont redépensés de la même façon que les autres revenus publics, nous pouvons mesurer l'impact multiplicateur des dépenses gouvernementales. De la même façon, nous pouvons obtenir des vecteurs généraux de demande finale pour les dépenses de construction et les dépenses de formation brute de capital fixe (F.B.C.F.) privée[5]. Il est donc possible d'évaluer leur impact interindustriel. Soulignons aussi que l'on ne peut pas employer le modèle interindustriel pour déduire un impact sur l'investissement à partir des dépenses de consommation, puisque ce modèle est purement statique.

Avant d'aborder les résultats de notre analyse, précisons davantage la nature et les limites du modèle interindustriel.

i) D'abord, soulignons le caractère *statique* du modèle: l'impact qu'il mesure est donc un impact atemporel. Le modèle s'appuie sur une structure économique donnée et sur des relations techniques précises. À partir de ces deux données de base, le modèle nous dit quelle production supplémentaire et combien d'emplois nouveaux (et dans quels secteurs) il faudrait pour répondre à une certaine demande finale. Cela ne veut pas nécessairement dire que la demande finale en question a effectivement engendré cet impact: il s'agit plutôt d'un impact *probable* étant donné certaines conditions technologiques et structurelles (inscrites dans le modèle). Or, les relations technologiques et structurelles du modèle interindustriel du Québec ne sont pas forcément celles qui existent pendant chaque année de la période 1968-1975: l'année de base du modèle actuel est 1966. Nous ne pouvons donc pas dire que l'impact mesuré par le modèle s'applique à une année particulière de la période 1968-1975; il s'agit plutôt d'un impact "type", atemporel, qui tient compte non pas des changements annuels de structure économique ou de technologie, mais uniquement des changements dans la nature de la demande finale.

ii) Le modèle est *linéaire*. C'est-à-dire que si on augmente la demande finale de x pour cent, l'impact interindustriel qui en découle augmente également de x pour cent (globalement et par secteur). L'impact multiplicateur, par rapport à la dépense initiale, sera donc le même (en termes relatifs), qu'il s'agisse des dépenses initiales de 5,000 immigrants ou de celles de 15,000 immigrants, pour autant que la structure de la demande finale des immigrants demeure la même: en termes absolus, il suffirait dans ce cas de multiplier l'impact par trois. Rappelons d'ailleurs que nous avons estimé *une* structure "type" des dépenses (de consommation) des immigrants, à partir des caractéristiques de l'ensemble des immigrants de la période 1968-1975 (voir le tableau II.10): nous avons vu que cette structure de dépenses se modifie en fonction de la durée de résidence des immigrants, mais il s'agit toujours de la même structure de base (avec ses modifications) pour tous les immigrants de la période 1968-1975. L'impact multiplicateur mesuré se rapporte donc à un impact "type" (atemporel), non seulement à cause du caractère statique du modèle, mais aussi parce que nous employons un seul vecteur de demande finale pour l'ensemble des immigrants arrivés pendant toute la période.

Pour faciliter la compréhension de nos résultats, nous parlons souvent de l'impact de 10,000 ménages immigrants[6]; ce sont en effet les ménages qui constituent le principal agent de consommation. En outre, la structure des dépenses de consommation a été estimée pour les ménages et non pour les particuliers. Nous avons choisi 10,000 ménages comme principal point de repère, d'abord parce que 10,000 est un chiffre rond à partir duquel il est facile, étant donné le caractère linéaire du modèle, de déduire un impact réel (en fonction du nombre de ménages admis), ensuite parce que nous pouvons ainsi faire abstraction du problème conceptuel des effets de substitution en

5. Voir *S.C.E.Q., op. cit.*, tableaux 6.2.5 et 6.2.6, p. 377-378 (pour les dépenses de construction), et tableau 3.4.9, A et B, p. 170-172 (pour les dépenses de F.B.C.F. privée).

6. De même, nous parlerons parfois de l'impact de $100 millions de dépenses.

postulant que nous avons uniquement affaire à des ménages qui restent au Québec et dont les travailleurs comblent des postes vacants. Finalement, nous mettons en relief l'aspect "emploi" de l'effet interindustriel, car notre objectif fondamental demeure l'évaluation de l'impact des immigrants sur le chômage et sur la demande globale de main-d'oeuvre.

2. L'impact des dépenses de consommation des immigrants

Ce sont les dépenses de consommation qui définissent avant tout la demande globale des immigrants. Rappelons que les dépenses de consommation drainent en moyenne 78.5% du revenu des ménages immigrants. C'est l'impact de ces dépenses que nous allons maintenant mesurer, à l'aide du modèle interindustriel du Québec.

a) L'impact global des dépenses de consommation des immigrants

Le tableau IV.2 nous informe que l'arrivée de 10,000 ménages immigrants implique une demande nouvelle de consommation de l'ordre de $64,700,000 (en dollars de 1969). Après cinq ans de résidence, la demande imputable à ces mêmes ménages se chiffre à environ $73,000,000 par an. Or, pour subvenir à cette demande, il faut en principe une production supplémentaire de l'ordre de $54,000,000[7], ce qui correspond à un multiplicateur de 1.83. Autrement dit, pour chaque dollar dépensé ici par un nouvel immigrant, environ 83 autres cents sont suscités dans l'économie québécoise (afin de répondre à cette dépense initiale).

Cette production supplémentaire se traduit également par une nouvelle demande de main-d'oeuvre. Ainsi, la production occasionnée par les dépenses de consommation de dix mille ménages immigrants correspond en principe à la création d'environ 3,711 emplois dans l'économie québécoise[8]. Si on prend comme point de repère le nombre de travailleurs immigrants nécessaires pour susciter la demande nouvelle (par les revenus qu'ils gagnent et dépensent), on peut dire que chaque nouveau travailleur immigrant représente, au départ, une demande de consommation équivalente à 0.22 emploi: on pourrait donc parler d'un multiplicateur initial d'emploi de 1.22. Par ailleurs, le multiplicateur d'emploi tend à augmenter avec la durée de résidence des immigrants: il se situe à 1.29 après cinq ans (tableau IV.2). En somme, l'im-

7. Notons qu'il s'agit toujours d'une analyse interindustrielle à fermeture partielle (les revenus des ménages sont redépensés). Par contre, les taxes indirectes perçues par l'État sur les dépenses de consommation des immigrants ne sont pas redépensées par lui: elles sont considérées comme des "fuites", au même titre que les importations. Cette production supplémentaire de $54,000,000 attribuable à la demande de consommation de dix mille nouveaux ménages fournit également des taxes indirectes de l'ordre de $7,400,000, ce qui équivaut à 11% de leurs dépenses de consommation. Cette question sera traitée en détail dans la section suivante (voir notamment le tableau IV.8), où nous allons "faire redépenser" ces taxes indirectes.

8. Il faut considérer la notion de création d'emploi avec prudence. L'impact interindustriel dit seulement que la demande de consommation (des immigrants) correspond à des exigences de production qui peuvent s'exprimer en besoins d'années-hommes de travail. Il ne s'agit pas nécessairement d'emplois réels (ou d'emplois entiers), dans la mesure où ces besoins d'années-hommes se trouvent répartis sur plusieurs secteurs ou encore dans la mesure où certains entrepreneurs décident d'augmenter leur production en payant des heures supplémentaires (il faut aussi considérer la possibilité d'innovations technologiques ou d'une plus grande efficacité dans la production). Bref, on ne doit pas prendre l'impact sur l'emploi pour une donnée précise mais plutôt pour un ordre de grandeur.

Tableau IV.2

Impact[a] en valeur ajoutée et en emploi des dépenses de consommation de 10,000 ménages immigrants selon la durée de résidence au Québec (en millions de dollars de 1969)

	À six mois - un an[c]	À deux ans	À cinq ans
Dépense initiale	64.7	65.9	73.0
Impact:			
Valeur ajoutée[b] ou P.I.B. au coût des facteurs	54.0	53.4	60.1
Emploi (en années-hommes)	3,711	4,063	4,804
Multiplicateur de valeur ajoutée[d]	1.83	1.81	1.82
Multiplicateur d'emploi[e]	1.22	1.24	1.29

a. Cet impact comprend l'impact direct et indirect et l'impact induit (i.e. la prise en considération des revenus versés aux ménages et redépensés par eux: c'est ce qu'on appelle la fermeture partielle sur les dépenses des ménages. Voir *S.C.E.Q., op. cit.*, volume IV, annexe B, p. B-3 à B-7).

b. La valeur ajoutée est définie comme la somme de la rémunération des différents facteurs de production.

c. Les dépenses de consommation des immigrants après six mois de résidence comprennent l'argent qu'ils avaient à leur arrivée au Québec.

d. Le multiplicateur de la valeur ajoutée est le rapport entre la valeur ajoutée totale produite et la dépense initiale.

e. Le multiplicateur d'emploi est le rapport entre le nombre total d'emplois produits et le nombre initial de travailleurs immigrants qui créent la dépense initiale. Nous n'avons donc pas le même type de multiplicateur que le Bureau de la statistique du Québec, qui utilise le rapport entre les effets directs et indirects, d'une part, et les effets directs, d'autre part. Les définitions du multiplicateur (de valeur ajoutée et d'emploi) s'appliquent à tous les tableaux qui suivent.

pact des dépenses de consommation des immigrants sur la demande de main-d'oeuvre s'accroît avec leur durée de résidence.

Le tableau IV.3 donne la valeur de l'impact interindustriel courant réel pour les années 1968-1975, ainsi que l'impact cumulatif en 1975[9]. La demande de consommation finale de 1975 attribuable à l'ensemble des immigrants arrivés depuis 1968 aurait en principe nécessité une production additionnelle de l'ordre de $314 millions (en dollars de 1969), ce qui correspond à 18,004 emplois.

L'impact multiplicateur paraît donc relativement important et exprime une réalité fondamentale de l'immigration: les nouveaux immigrants suscitent en général une demande (en biens et services) à laquelle correspond une production locale. Il convient donc de déterminer les secteurs de l'économie québécoise qui en bénéficient.

b) L'impact des dépenses de consommation des immigrants par secteur économique

Le tableau IV.4 ventile l'impact interindustriel par secteur économique et selon la durée de résidence des immigrants; il compare également l'impact des immigrants à celui des Québécois (voir aussi le tableau IV.5). Si l'on excepte l'impact des nouveaux immigrants (leurs dépenses au cours de la première année de résidence), les différents résultats se ressemblent: après la période d'installation, l'impact des dépenses de consommation des immigrants ne se distingue guère de l'impact des dépenses des Québécois. Il est donc plus intéressant d'examiner l'impact des nouveaux immigrants[10]. Ainsi, dans le secteur manufacturier, les principales activités touchées sont celles qui répondent directement aux besoins fondamentaux de la personne: les aliments et boissons, le textile et le vêtement bénéficient de plus de la moitié de l'impact observé dans ce secteur. Les produits pétroliers, le bois et le meuble sont également touchés de façon importante. Mais ici, l'impact des nouveaux immigrants ne se distingue pas radicalement de celui du consommateur québécois; notons seulement que le nouvel immigrant affecte relativement plus le secteur du meuble et relativement moins celui des textiles, ce qui est normal.

La différence entre les deux populations est plus sensible dans le secteur tertiaire, que touche 61.6% de l'impact total des immigrants comparativement à 56.9% de celui des Québécois. Les secteurs suivants s'en ressentent plus particulièrement: commerce de gros et de détail, assurances et services immobiliers, entretien et location de bâtiments, services financiers et transport et entreposage. Ce n'est pas vraiment étonnant, car la plupart de ces services sont intimement liés à l'établissement d'un foyer et à la vie quotidienne du ménage; on remarque d'ailleurs l'importance relative des services liés au logement. Or, les activités tertiaires sont en général fournies localement; elles sont plus rarement importées. Il est donc normal que la demande des nouveaux immigrants ait un impact important sur la production locale québécoise.

9. Dans la mesure où il s'agit de l'estimation d'un impact "réel", nous avons évidemment tenu compte des effets de substitution et des taux de perte d'immigrants. Il faut faire une mise en garde en ce qui concerne les tableaux qui donnent des impacts "réels" pour une année précise. Puisque le multiplicateur interindustriel mesure un phénomène atemporel, il est dangereux de parler d'impacts annuels: ces tableaux donnent néanmoins une idée de l'impact associé à la demande de chaque groupe d'immigrants arrivés au Québec.

10. On doit se garder d'exagérer les particularités de l'impact de la consommation des nouveaux immigrants. Même si cet impact se caractérise par une concentration relative dans certains secteurs de l'économie québécoise (voir le tableau IV.4), il demeure que l'impact interindustriel des dépenses de consommation varie peu d'un groupe de consommateurs immigrants à l'autre, surtout après plusieurs années de résidence. Nous avons effectué des simulations portant sur différents groupes d'immigrants, pour découvrir que l'impact était relativement constant.

Tableau IV.3
Impact (courant et cumulatif) en valeur ajoutée et en emploi des dépenses de consommation des immigrants de 1968 à 1975 (en millions de dollars de 1969)

	Impact courant								Impact cumulatif en 1975[b]
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	
Dépense initiale[a]	35.6	29.2	23.9	19.8	19.2	28.0	35.3	29.2	313.9
Impact									
- Valeur ajoutée	29.5	24.2	19.8	16.4	15.9	23.2	29.3	24.2	260.5
- Emploi (en années-hommes)	2,042	1,675	1,371	1,136	1,101	1,606	2,025	1,675	18,004

a. Les dépenses initiales courantes de consommation comprennent les effets de substitution et les pertes d'immigrants.

b. La dépense initiale cumulative a été calculée d'après le rythme de croissance des dépenses selon la durée de résidence des immigrants, qui est de 1.9% après deux ans de résidence et de 10.8% après une période de deux ans à cinq ans (voir le tableau IV.2). La valeur ajoutée cumulative et l'emploi total cumulatif ont été calculés selon les multiplicateurs de valeur ajoutée et d'emploi par période de résidence (voir le tableau IV.2).

Tableau IV.4

Effets de $100 millions de dépenses de consommation faites par les ménages immigrants, par secteur économique, selon la durée de résidence au Québec; comparaison avec les Québécois (en millions de dollars de 1969)

	Immigrants (après)						Québécois[b]	
	Six mois — un an		Deux ans		Cinq ans			
SECTEURS ÉCONOMIQUES [a]	$	%	$	%	$	%	$	%
Agriculture, pêche et piégeage	3.910	4.1	4.344	4.4	4.436	4.4	5.021	4.8
Abattage forestier	0.203	0.2	0.201	0.2	0.232	0.2	0.209	0.2
Mines, carrières, sablières	0.090	0.1	0.086	0.1	0.086	0.1	0.078	0.1
Total, secteur primaire	4.203	4.4	4.631	4.7	4.754	4.7	5.308	5.1
Aliments, boissons, tabac	13.353	14.0	14.976	15.1	15.072	14.8	17.547	16.8
Textile et vêtements	5.366	5.6	6.577	6.6	7.400	7.2	8.048	7.7
Bois et meuble	2.588	2.7	2.696	2.7	2.845	2.8	1.712	1.6
Papier et produits connexes	1.584	1.7	1.692	1.7	1.724	1.7	1.840	1.8
Métaux primaires et produits métalliques	1.170	1.2	1.109	1.1	1.079	1.0	1.210	1.1
Matériel de transport et équipement électrique	1.161	1.2	1.238	1.2	1.291	1.3	1.314	1.2
Produits chimiques et caoutch.	1.970	2.1	2.041	2.1	2.195	2.2	2.272	2.2
Pétrole	2.166	2.3	2.315	2.3	2.548	2.5	2.600	2.5
Autres industries manuf.	3.064	3.2	3.196	3.2	3.178	3.1	3.253	3.1
Total, secteur secondaire	32.422	34.1	35.840	36.0	37.332	36.6	39.796	38.0
Construction[c]	3.745	3.9	1.552	1.6	1.992	1.9	3.060	2.9
Commerce de gros et de détail	14.462	15.2	15.853	16.0	16.102	15.8	17.031	16.3
Transport et entreposage	8.745	9.2	9.131	9.2	9.143	9.0	7.382	7.5
Services d'utilité publique	2.177	2.3	2.507	2.5	3.256	3.2	2.999	2.9
Services téléphoniques	2.874	3.0	3.165	3.2	3.268	3.2	3.135	3.0
Établissements financiers	3.851	4.0	3.731	3.8	4.179	4.1	4.421	4.2
Assurances et immeuble	8.495	8.9	7.188	7.2	5.993	5.9	4.893	4.7
Services personnels	6.285	6.6	7.074	7.1	7.189	7.0	6.418	6.1
Hôtels et restaurants	4.402	4.6	4.998	5.0	5.076	5.0	5.992	5.7
Autres services	3.480	3.7	3.709	3.7	3.734	3.7	3.791	3.6
Total, secteur tertiaire	58.516	61.5	58.908	59.3	59.932	58.7	59.622	56.9
Tous les secteurs économiques	95.141	100.0	99.379	100.0	102.018	100.0	104.726	100.0

a. Il s'agit du niveau d'activité intermédiaire des secteurs économiques qui ne sont pas additifs. La répartition en pourcentage du niveau d'activité entre différents secteurs économiques exclut le secteur fictif des marges.

b. Pour les Québécois, voir *Système de comptabilité économique du Québec, op. cit.,* tableau 3.4.6.1, p. 157-159.

c. Il ne s'agit ici que des dépenses d'entretien ou de dépréciation du bâtiment (les dépenses de construction nouvelle sont classées comme dépenses d'investissement).

Tableau IV.5

Impact en valeur ajoutée et en emploi de $100 millions de dépenses de consommation faites par les immigrants, selon la durée de résidence; comparaison avec les Québécois

	Immigrants (après)			Québécois
	Six mois — un an	Deux ans	Cinq ans	
Valeur ajoutée (en millions de $)	83.409	81.058	82.389	75.913
Emploi (en années-hommes)	5,736	6,165	6,581	6,238

c) L'impact des dépenses de consommation des immigrants dans les régions canadiennes

Pour mieux comprendre l'aspect interrégional de l'impact interindustriel, nous avons fait appel à un deuxième modèle, mis au point par Peter L. Appleton[11]. Ce modèle nous permet notamment de voir les répercussions d'une dépense faite au Québec en dehors de son territoire. Quoique la logique du modèle soit sensiblement la même que celle du modèle québécois (si l'on excepte l'aspect interrégional), les résultats des deux modèles ne sont pas entièrement comparables, surtout parce que le modèle d'Appleton est beaucoup plus agrégé pour les secteurs productifs (il en compte 26, comparativement à 74 dans le modèle québécois). De plus, le modèle d'Appleton ne calcule pas l'effet interindustriel exactement de la même manière: il n'inclut pas par exemple les effets liés aux "dépenses autonomes" suscitées par les immigrants (il s'agit là principalement des revenus reçus par d'autres facteurs que les ménages, et de transferts de revenus entre les ménages); de ce fait l'impact qu'il mesure est en deçà de celui qu'estime le modèle québécois[12].

Les tableaux IV.6 et IV.7 donnent les résultats du modèle interrégional. Il ressort du premier tableau que presque la moitié de l'impact des dépenses de consommation des immigrants se fait sentir hors du Québec, qui ne retient que 52.1% de l'impact total en termes de valeur ajoutée. Il conserve cependant 70.9% de l'impact "canadien" de ses immigrants, les autres provinces n'en prenant que 29.1%. Si cette performance paraît assez bonne, elle est néanmoins inférieure à celle de l'Ontario, qui bénéficie d'environ 63% de l'impact interindustriel total de ses immigrants[13] et de 82% de l'impact "canadien". Cette comparaison fait ressortir un fait important: plus la région d'accueil possède une structure économique diversifiée, plus l'impact multiplicateur risque d'être élevé. Cette réalité souligne l'aspect circulaire de l'impact économique de l'immigration. Il apparaît donc que dans une région très industrialisée (comme l'Ontario), la demande créée par les immigrants sera largement comblée par les producteurs et commerçants locaux. Par contre, dans une région plus démunie, la demande des immigrants aura surtout pour effet d'augmenter les importations: l'impact se fera largement sentir en dehors de la région, là où se trouvent les producteurs et les commerçants capables de répondre à la demande nouvelle. Ainsi, un immigrant qui s'installe à Rivière-du-Loup aura sans doute un impact plus grand (en termes de demande de main-d'oeuvre) à Montréal que dans la région du Bas-Saint-Laurent. L'impact économique de l'immigration au Québec ne se limite donc pas au Québec: les autres provinces, notamment l'Ontario, et le reste du monde en profitent. Si chaque dollar dépensé ici fait en principe apparaître 83¢ de plus dans notre économie, il entraînerait également environ 24¢ de production supplémentaire en Ontario.

11. Il s'agit d'un modèle input-output interrégional (qui considère quatre régions canadiennes, plus le reste du monde), mis au point pour le compte du Conseil de la recherche en économie agricole du Canada (C.R.E.A.C.). Pour une description détaillée du modèle, voir P. L. Appleton, *An Economic Framework for Interregional Policy Analysis,* Ottawa, C.R.E.A.C., 1973.

12. Pour une discussion technique des "dépenses autonomes", voir *S.C.E.Q., op. cit.,* page 73. Dans le cas qui nous concerne, pour le Québec, le multiplicateur (en valeur ajoutée) est estimé à 1.83 par le modèle québécois et à 1.61 par le modèle d'Appleton; cette différence absolue de 22¢ par dollar dépensé correspond grosso modo aux "dépenses autonomes" suscitées par les immigrants.

13. Selon la même structure de dépenses de consommation.

Tableau IV.6

Répartition procentuelle de l'impact[a] multiplicateur en valeur ajoutée des dépenses de consommation des immigrants récemment installés au Québec et des immigrants récemment installés en Ontario entre les régions canadiennes, le Canada et le reste du monde

	Lieu de l'impact						
	Québec	Ontario	Atlantique	Ouest	Canada	Reste du monde	Total
Pour les dépenses faites au Québec	52.1	15.4	2.6	3.4	73.5	26.5	100.0
Pour les dépenses faites en Ontario	7.8	62.7	2.0	3.9	76.5	23.5	100.0

a. Il s'agit de l'impact total (i.e. direct, indirect et induit). L'impact mesuré ne comprend pas la dépense initiale. Cet impact est calculé selon la structure des dépenses de consommation des immigrants arrivés au Québec depuis six mois (voir le tableau II.10).

d) L'impact des dépenses de consommation des immigrants par secteur et par région

Le tableau IV.7 donne la répartition de l'impact des dépenses de consommation des immigrants par secteur et par région canadienne. Il indique à la fois les secteurs où le Québec perd le plus de cet impact et les régions qui en profitent; les secteurs les moins favorisés sont évidemment ceux où le Québec accuse une certaine faiblesse. Le secteur primaire québécois ne retient qu'une faible partie (28.7%) des bénéfices de l'immigration, qui sont surtout recueillis par l'Ontario, les Prairies et le reste du monde. Dans le secteur secondaire, les pertes sont également considérables (57.1% de la production intermédiaire), et affectent principalement l'équipement de transport (notamment l'automobile), le caoutchouc et autres produits chimiques, et la transformation des métaux primaires. D'autres secteurs industriels sont plus favorisés, par exemple les aliments et boissons, le textile et le vêtement, le bois et le meuble et les produits pétroliers. C'est le secteur tertiaire qui présente la meilleure performance (39.6% de pertes), mais on ne peut manquer de noter la faiblesse du commerce de gros et de détail. Ce dernier fait démontre combien les relations économiques interrégionales et internationales sont complexes et combien, dans une économie moderne, les activités économiques sont interdépendantes; on voit notamment qu'il est impossible d'ignorer le rôle des producteurs (et des distributeurs) intermédiaires.

3. L'impact des taxes et impôts versés à l'État par les immigrants

Il n'est pas question ici de parler de l'impact des immigrants sur les dépenses de l'État: ce sujet a été traité dans le chapitre précédent. Nous cherchons plutôt à saisir l'impact (sur la demande de main-d'oeuvre) des revenus que l'État perçoit auprès des immigrants. Rappelons que ces revenus proviennent de deux sources: les impôts personnels directement versés à l'État (qui correspondent en moyenne à 14% du revenu familial), et les taxes indirectes provenant des dépenses de consommation. Ces deux sources de revenu public représentent environ 23% du revenu familial moyen des immigrants.

Notre analyse précédente montre que, dans l'ensemble, l'impact des immigrants sur les dépenses de l'État est proportionnel aux revenus qu'ils lui versent; du moins, les immigrants affecteraient peu la ventilation du budget de l'État. Par ailleurs, il n'y a pas de raison de croire que les revenus perçus auprès des immigrants sont dépensés très différemment des autres revenus de l'État. Nous n'accordons donc pas de traitement particulier aux revenus que les immigrants versent à l'État: nous allons simplement faire "redépenser" ces revenus par le modèle interindustriel, selon le vecteur général des dépenses courantes et de la F.B.C.F. publiques[14]. Nous ne faisons d'ailleurs que reprendre certaines analyses existantes, du moins en ce qui a trait à l'impact interindustriel des dépenses de l'État québécois.

Le tableau IV.8 donne, pour dix mille ménages, la valeur des impôts personnels directement versés à l'État et la valeur des taxes indirectement versées à l'État à travers les dépenses de consommation, ainsi que leur impact interindustriel. Ce dernier (en valeur ajoutée) est ici proportionnellement beaucoup plus élevé que dans le cas des dépenses de consommation privée. Ce fait traduit la simple réalité que les dépenses de l'État touchent plus fortement les activités économiques locales, ce qui est normal. Nous avons déjà observé une tendance semblable pour l'ensemble du secteur tertiaire par rapport au secteur secondaire (dans le cas des dépenses de consommation privée); rappelons que la plupart des activités de l'État sont considérées comme tertiaires.

Si l'on additionne maintenant l'impact interindustriel[15] dû aux impôts versés (tableau IV.8) et celui des dépenses de consommation (tableau IV.2), on obtient un multiplicateur d'emploi de l'ordre de 1.30 (1.22 + 0.08); il faut donc un peu plus de trois nouveaux travailleurs immigrants pour susciter un emploi de plus dans l'économie québécoise, en considérant l'impact multiplicateur des dépenses de consommation et des taxes et impôts versés par ces travailleurs. D'autre part, dans le cas des impôts comme dans celui des dépenses de consommation, le multiplicateur d'emploi a tendance à augmenter rapidement avec le temps de résidence des immigrants, puisqu'il passe de 1.08 (pour une durée de six mois à un an) à 1.12 (pour cinq ans). Après cinq ans de résidence, un travailleur immigrant est donc à l'origine d'une demande courante, privée et publique, suffisante pour soutenir 0.40 emploi de plus.

À l'instar du tableau IV.3, le tableau IV.9 traduit ces informations en impacts courants réels. Le tableau suivant (IV.10) donne la répartition de l'impact dans les différents secteurs de production et confirme l'importance relative de l'impact des dépenses publiques par rapport à celui des dépenses privées (de consommation courante). Pour $100 millions de taxes et impôts versés (et dépensés), le nombre d'emplois

14. Voir *S.C.E.Q., op. cit.*, p. 147-149 pour les dépenses courantes, et p. 165-167 pour les dépenses de la F.B.C.F. Pour ces dernières, nous avons tenu compte seulement du vecteur des dépenses de la F.B.C.F. publique (le secteur parapublic étant exclu). En faisant redépenser tous les revenus publics, il se peut qu'on surestime les dépenses réelles de l'État (et leur impact), puisqu'une partie des revenus va dans les paiements de transfert aux particuliers. Nous avons tout de même décidé de faire redépenser tous les revenus, puisque le modèle comprend certains facteurs qui tendent plutôt à la sous-estimation: la matrice des coefficients techniques (donc aussi de génération de taxes indirectes) est celle de 1966; les taux d'imposition personnelle sont ceux de 1969-1970; il existe donc dans les deux cas une sous-estimation des revenus de l'État par rapport à 1975. De plus, les taxes indirectes sont toujours traitées comme des fuites dans toutes les analyses de multiplicateur; c'est encore un élément de sous-estimation dans le traitement de l'impact des dépenses gouvernementales.

15. Nous ne parlons ici que de l'impact des dépenses courantes: le cas de la F.B.C.F. sera abordé plus loin.

Tableau IV.7

Répartition procentuelle des effets interindustriels des dépenses de consommation des immigrants installés au Québec[a] par région canadienne et par secteur économique

Secteurs économiques / Régions	Québec	Ontario	Maritimes	Ouest	Reste du monde	Total
Agriculture, pêche et piégeage	33.7	21.3	4.0	19.0	22.0	100.0
Abattage forestier	56.1	1.5	4.1	6.1	32.2	100.0
Mines, carrières et sablières	7.2	2.4	2.3	6.7	81.4	100.0
Total, secteur primaire	28.7	14.9	3.4	14.8	38.2	100.0
Aliments, boissons et tabac	56.8	19.6	2.0	6.6	15.0	100.0
Textile et vêtements	49.5	14.1	0.4	1.0	35.0	100.0
Bois et meuble	66.2	13.0	1.5	9.4	9.9	100.0
Papier et produits connexes	30.9	19.9	3.5	4.7	41.0	100.0
Métaux primaires et produits métalliques	23.0	24.1	1.5	1.9	49.5	100.0
Matériel de transport et équipement électrique	20.7	41.7	2.0	0.9	34.7	100.0
Produits chimiques et caoutchouc	17.4	27.4	0.4	1.7	53.1	100.0
Pétrole	66.3	7.5	2.6	5.9	17.7	100.0
Autres industries manufacturières	25.8	19.2	0.7	2.8	51.5	100.0
Total, secteur secondaire	42.9	21.4	1.6	4.0	30.1	100.0
Construction	56.1	7.3	2.5	19.9	14.2	100.0
Commerce de gros et de détail	29.5	12.6	4.3	14.3	39.3	100.0
Services d'utilité publique	58.6	7.1	1.8	4.6	27.9	100.0
Finance, assurances et immeuble	72.3	6.1	0.9	6.1	14.6	100.0
Transport et autres services	59.5	10.6	1.6	2.3	26.0	100.0
Total, secteur tertiaire	60.4	8.7	1.7	6.5	22.7	100.0
Total de la production intermédiaire	49.3	15.5	1.8	5.9	27.5	100.0

a. Depuis six mois; les dépenses sont réparties selon la structure des dépenses de consommation après six mois (voir le tableau II.10). Il s'agit ici des effets (directs, indirects et induits) en termes de production intermédiaire, comme au tableau IV.4.

Tableau IV.8

Impact en valeur ajoutée et en emploi des dépenses du gouvernement du Québec dues aux impôts personnels et aux taxes indirectes de 10,000 ménages immigrants, selon la durée de résidence (en millions de $ de 1969)

	À six moins — un an			À deux ans			À cinq ans		
	Dépense courante	F.B.C.F.[b]	TOTAL	Dépense courante	F.B.C.F.[b]	TOTAL	Dépense courante	F.B.C.F.[b]	TOTAL
Impôts personnels	4.8	3.0	7.8	7.1	4.5	11.6	8.0	5.0	13.0
Taxes indirectes[a]	4.5	2.9	7.4	4.9	3.1	8.0	5.4	3.4	8.8
Dépense initiale	9.3	5.9	15.2	12.0	7.6	19.6	13.4	8.4	21.8
Impact:									
— Valeur ajoutée	11.7	7.0	18.7	15.1	9.0	24.1	16.8	10.0	26.8
— Emploi (années-hommes)	1,353	639	1,992	1,747	823	2,570	1,950	910	2,860
Multiplicateur de:									
— Valeur ajoutée	2.25	2.19	2.23	2.25	2.19	2.23	2.25	2.19	2.23
— Emploi	1.08	1.04	1.12	1.10	1.05	1.15	1.12	1.05	1.17

a. Il s'agit des taxes indirectes québécoises et fédérales suscitées par les dépenses de consommation de 10,000 ménages immigrants.

b. Formation brute de capital fixe.

créés est en principe de l'ordre de 14,500, comparativement à environ 5,735 pour $100 millions de dépenses privées de consommation[16], ce qui souligne de nouveau l'importance des pertes du Québec pour ce qui est de l'impact économique de ces dépenses privées.

Les tableaux IV.8 et IV.10 présentent aussi l'impact des taxes et des impôts (c'est-à-dire des dépenses de l'État) sur la formation brute de capital. Il est en effet possible de connaître le pourcentage des dépenses de l'État qui est consacré à la formation du capital ainsi que la ventilation des sommes ainsi utilisées; on peut donc estimer leur impact interindustriel au même titre que celui des dépenses courantes. Nous commenterons ces données dans la section suivante, où il sera question de l'impact multiplicateur attribuable aux dépenses d'investissement.

4. L'impact des dépenses d'investissement

L'impact des immigrants sur l'investissement est fortement conjoncturel et incertain (voir le chapitre III). Il est néanmoins possible de mesurer l'impact des immigrants sur la construction domiciliaire et l'impact des immigrants investisseurs. L'hypothèse faite dans la section précédente (à savoir que l'impact des immigrants sur les dépenses publiques peut se mesurer indirectement par leur impact sur les revenus de l'État) nous permet de quantifier également l'impact des immigrants sur les dépenses publiques de capital. Nous tâcherons en outre, malgré sa nature aléatoire, d'estimer l'impact des investissements privés non résidentiels sur l'emploi, en nous basant sur certains travaux récents qui ont tenté de dynamiser le modèle interindustriel.

a) Les dépenses d'investissement de l'État

Rappelons que nous évaluons le montant des investissements effectués par l'État (grâce aux immigrants) non pas en fonction des pressions de demande exercées par les immigrants, mais plutôt en fonction de la tendance habituelle de l'État à investir une partie de ses revenus. Notre point de départ demeure donc les revenus (de l'État) suscités par les immigrants. Le tableau IV.8 montre qu'une partie importante de ces revenus est consacrée à la formation brute de capital (38.6%, selon la structure des dépenses de l'État québécois en 1966). Il en ressort que si le multiplicateur de valeur ajoutée est relativement élevé (et comparable à celui des dépenses courantes), le multiplicateur d'emploi est beaucoup plus faible. C'est normal, car ces dépenses de capital sont par définition beaucoup moins "labour intensive".

Le tableau IV.10 donne la ventilation par secteur de l'impact interindustriel des dépenses publiques de capital. Cet impact est encore plus concentré dans le secteur tertiaire (qui en monopolise 82.2%) que celui des dépenses publiques courantes. Par ailleurs, la très forte concentration de l'impact dans le secteur de la construction est frappante: visiblement, ce secteur est l'un de ceux qui profitent le plus des dépenses d'investissement, tant publiques que privées.

b) Les immigrants entrepreneurs

En matière d'investissement, c'est probablement l'impact économique des immigrants entrepreneurs qui, avec l'impact des dépenses gouvernementales de capital, est le moins incertain. Cet impact est également facile à discerner de celui des autres agents économiques. Dans le premier chapitre, nous avons fait le compte de l'argent apporté par les immigrants entrepreneurs et pris note des intentions exprimées quant à son utilisation. Le deuxième chapitre a étudié le comportement réel des immigrants relativement à l'esprit d'entreprise et le chapitre III a estimé les montants effectivement investis par les immigrants devenus entrepreneurs.

Il s'agit maintenant de traduire ces investissements en emplois. Pour ce faire, nous n'utiliserons pas le modèle interindustriel, d'abord parce qu'il n'est pas possible de ventiler ces montants sous forme de vecteur de demande finale particulier aux immigrants investisseurs[17], mais surtout parce que nous disposons d'informations plus directes concernant le multiplicateur d'emploi des immigrants investisseurs. Plus précisément, les résultats de l'enquête *Trois ans de vie au Canada (op. cit.)* nous permettent d'estimer le nombre moyen d'employés qu'engage un immigrant entrepreneur établi au Québec[18]. Sur le plan conceptuel, il ne s'agit donc pas ici du même type de multiplicateur que pour les autres éléments. Soulignons que ce multiplicateur comporte une légère sous-estimation, dans la mesure où nous ne faisons pas, comme dans le modèle interindustriel, redépenser les revenus des ménages (c'est-à-dire les revenus des travailleurs engagés par les immigrants investisseurs).

Le tableau IV.11 donne les résultats obtenus pour les multiplicateurs d'emploi et de valeur ajoutée (toujours pour dix mille ménages). Notons que les résultats y apparaissent de façon résumée, sous forme de tableau synthèse comprenant également les résultats des autres éléments. Nous avons choisi cette présentation pour faciliter les comparaisons, mais aussi et surtout parce que nous sommes en présence d'éléments plutôt conjoncturels qui ne justifient pas

16. Disons aussi que les dépenses publiques (de l'État québécois ou canadien, des municipalités, des commissions scolaires ou des hôpitaux) ont toutes à peu près le même impact. Cet impact, pour $100 millions de dépenses courantes, varie entre 11,600 emplois (dans le cas de l'État canadien) et 15,800 emplois (dans le cas des hôpitaux). Nous considérons donc les dépenses de l'État québécois comme représentatives des dépenses publiques. Voir *S.C.E.Q., op. cit.*, p. 136-163.

17. Nous employons par contre le modèle interindustriel pour estimer l'impact en valeur ajoutée à partir du vecteur général des dépenses de F.B.C.F. (privée) établi par le B.S.Q. Voir *S.C.E.Q., op. cit.*, p. 170-172.

18. Le calcul du multiplicateur d'emploi pour les immigrants entrepreneurs est expliqué dans l'annexe E.

Tableau IV.9

Impact en valeur ajoutée et en emploi des dépenses du gouvernement du Québec dues aux impôts personnels et aux taxes indirectes des immigrants de 1968 à 1975 (en millions de $ de 1969)

	Impact courant								Impact cumulatif en 1975[b]
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	
Dépense initiale[a]	8.4	6.9	5.6	4.7	4.5	6.6	8.3	6.9	89.5
Impact:									
— Valeur ajoutée	10.3	8.5	6.9	5.8	5.5	8.1	10.2	8.5	110.1
— Emploi (années-hommes)	1,101	904	734	616	590	865	1,088	904	11,729

a. Les dépenses initiales courantes de l'État tiennent compte des effets de substitution et des pertes d'immigrants.

b. La dépense initiale cumulative a été estimée d'après le rythme de croissance des dépenses gouvernementales par période de résidence des immigrants, qui est de 29.0% après deux ans de résidence et de 11.2% après une période de deux ans à cinq ans de résidence (voir le tableau IV.8). La valeur ajoutée cumulative et l'emploi cumulatif ont été calculés selon les multiplicateurs de valeur ajoutée et d'emploi par période de résidence (voir le tableau IV.8).

Tableau IV.10

Effets[a] de $100 millions de dépenses du gouvernement du Québec dues aux impôts personnels et aux taxes indirectes des immigrants, par secteur économique

Secteurs économiques[b]	Dépenses de F.B.C.F.		Dépenses courantes	
	$	%	$	%
Agriculture, pêche et piégeage	1.468	0.8	1.784	1.7
Abattage forestier	0.183	0.1	0.210	0.2
Mines, carrières et sablières	3.854	2.1	0.839	0.8
Total, secteur primaire	5.506	3.0	2.833	2.7
Aliments, boissons et tabac	5.140	2.8	6.716	6.4
Textile et vêtements	2.753	1.5	3.358	3.2
Bois et meuble	1.468	0.8	1.154	1.1
Papier et produits connexes	1.468	0.8	1.679	1.6
Métaux primaires et produits métalliques	4.589	2.5	1.784	1.7
Matériel de transport et équipement électrique	1.285	0.7	1.259	1.2
Produits chimiques et caoutchouc	2.937	1.6	2.623	2.5
Pétrole	2.937	1.6	2.623	2.5
Autres industries manufacturières	4.589	2.5	4.197	4.0
Total, secteur secondaire	27.165	14.8	25.394	24.2
Construction	96.730	52.7	12.067	11.5
Commerce de gros et de détail	16.340	8.9	12.067	11.5
Transport et entreposage	6.424	3.5	8.185	7.8
Services d'utilité publique	2.570	1.4	3.253	3.1
Services téléphoniques	3.120	1.7	4.092	3.9
Établissements financiers	2.753	1.5	15.530	14.8
Assurances et immeuble	3.304	1.8	4.722	4.5
Services personnels	3.487	1.9	6.296	6.0
Hôtels et restaurants	1.652	0.9	2.938	2.8
Autres services	14.500	7.9	7.555	7.2
Total, secteur tertiaire	150.878	82.2	76.707	73.1
Tous les secteurs économiques	183.549	100.0	104.934	100.0

a. Les effets des dépenses du gouvernement du Québec sur les secteurs économiques sont les mêmes, que les dépenses soient dues aux impôts des immigrants ou aux impôts des Québécois, puisqu'il s'agit des mêmes structures de dépenses gouvernementales.

b. Il s'agit du niveau d'activité intermédiaire des secteurs économiques qui ne sont pas additifs. La répartition en pourcentage du niveau d'activité entre différents secteurs économiques exclut le secteur fictif des marges.

à notre avis un traitement aussi systématique que celui que nous venons d'accorder aux éléments plus mécaniques de l'impact multiplicateur[19].

Compte tenu de leur petit nombre, les immigrants entrepreneurs ont un impact relativement important, qui est la traduction logique des sommes qu'ils investissent. Ainsi, au départ (au cours de la première année), chaque nouvel entrepreneur immigrant suscite en moyenne 2.9 nouveaux emplois; après cinq ans d'activité au Québec, il a porté ce chiffre à 5.0: on pourrait en conséquence parler d'un multiplicateur d'emploi du même ordre[20]. Ce multiplicateur s'accroît donc très rapidement avec la durée de résidence. Après cinq ans, les entrepreneurs, qui ne constituent que quatre pour cent des immigrants actifs, ont un impact en matière de création d'emploi qui équivaut à presque 70% de l'impact des dépenses de consommation. L'augmentation graduelle du multiplicateur d'emploi n'est pas seule en cause; le nombre d'immigrants qui se lancent en affaires croît également.

L'impact des immigrants entrepreneurs fait ressortir probablement plus que n'importe quel autre élément combien les incidences économiques de l'immigration se modifient avec le temps. Il nous montre aussi l'importance de considérer les immigrants comme des agents économiques (des personnes) dont le comportement se transforme avec l'expérience.

Nous avons vu que l'impact global, qui se situe au départ (au cours de la première année) à 6,475 emplois, passe à 8,324 emplois après deux ans et à 10,994 emplois après cinq ans (toujours pour dix mille ménages). L'impact des immigrants sur l'emploi est donc 1.7 fois plus élevé après cinq années de résidence; l'impact des entrepreneurs est celui qui augmente le plus rapidement, puisqu'il fait plus que quadrupler pendant la même période. Il est intéressant de faire ce bilan, puisque les dépenses de l'État et les dépenses des entrepreneurs sont, à notre avis, moins conjoncturels que les deux autres éléments de l'impact lié à l'investissement.

19. Ainsi, rien ne justifierait la ventilation de l'impact des entrepreneurs (en valeur ajoutée) par secteur économique, puisque rien ne nous permet de penser que leur structure de dépenses de capital s'approche de la structure générale établie par le B.S.Q.

20. En ce qui concerne le rapport entre les sommes investies (ou générées) et le nombre d'emplois créés, il est très intéressant de remarquer qu'après cinq ans, il est à peu près le même que celui qu'indique l'impact général établi par le B.S.Q. pour les dépenses privées de F.B.C.F., à savoir environ cent emplois par million de dollars de valeur ajoutée (produite). Sur ce plan, l'impact des entrepreneurs immigrants aurait donc nettement tendance à se rapprocher de la moyenne québécoise. Voir *S.C.E.Q., op. cit.*, p. 170-172.

Tableau IV.11

Éléments de l'impact multiplicateur de 10,000 ménages immigrants installés au Québec, selon la durée de résidence (en millions de dollars de 1969)

		Impact à six mois — un an			Impact à deux ans			Impact à cinq ans	
	Dépense initiale	Valeur ajoutée	Emploi (années-hommes)	Dépense initiale	Valeur ajoutée	Emploi (années-hommes)	Dépense initiale	Valeur ajoutée	Emploi (années-hommes)
Éléments non conjoncturels									
Dépense courante de consommation	$64.7	$54.0	3,711	$65.9	$53.4	4,063	$73.0	$60.1	4,804
Dépense courante de l'État	9.3	11.7	1,353	12.0	15.1	1,747	13.4	16.8	1,950
Éléments conjoncturels									
Dépenses d'investissement:									
— de l'État	5.9	7.0	639	7.6	9.0	823	8.4	10.0	910
— des immigrants entrepreneurs[a]	20.5	15.6	772	37.1	28.2	1,691	51.2	38.9	3,330
Investissement résidentiel[b]	9.8	10.0	952	8.6	8.8	836	5.5	5.6	534
Investissement privé[c] (non résidentiel)						853			1,680

a. L'investissement moyen réalisé par entrepreneur immigrant (que nous avons estimé à $76,907 pour la période 1968-1975) a été retenu ici pour l'estimation de l'investissement initial des entrepreneurs immigrants. La dépense initiale d'investissement à cinq ans n'est pas comparable aux autres dépenses initiales (à cinq ans), car elle n'est pas totalement réalisée durant la cinquième année, mais comprend également une partie des dépenses initiales faites antérieurement.

b. La dépense initiale en investissement résidentiel est basée sur l'estimation que nous avons faite au chapitre III. L'impact en valeur ajoutée et en emploi de cet investissement est estimé selon la structure des dépenses de construction résidentielle (maisons unifamiliales et appartements) au Québec. Voir *S.C.E.Q., op. cit.*, tableaux 6.2.5 et 6.2.6, p. 377-378. Pour fins de comparaison, nous avons ajouté l'impact induit à cet impact direct et indirect.

c. Il n'y a pas d'impact de l'investissement privé durant la première année de résidence. Cet impact s'exprime seulement en termes d'emploi. D'après R. Beaudry, *op. cit.*, cet impact ajoute en moyenne 30% à l'impact de production et de consommation. Appliqué à notre cas, cet impact correspond, la deuxième année, à 30% de l'impact des dépenses de consommation, moins 30% des dépenses en logement des immigrants (pour ne pas compter en double). L'impact de l'investissement privé à cinq ans de résidence suit le rythme de croissance de l'impact des investissements des entrepreneurs immigrants ayant de deux à cinq ans de résidence.

Le multiplicateur d'emploi pour ces quatre premiers éléments du multiplicateur global se situe donc à 1.39 au départ et à 1.66 après cinq ans (voir le tableau IV.12). Chaque immigrant actif ("travailleur" ou entrepreneur) suscite en moyenne entre 0.39 et 0.66 emplois, selon la durée de résidence. On sait que la propension à l'entrepreneurship peut varier à la fois selon les années d'admission et selon les caractéristiques des immigrants (voir le chapitre II); mais dans l'ensemble, la tendance à l'entrepreneurship semble être une donnée relativement constante chez les immigrants, surtout en ce qui concerne son évolution dans le temps; on peut donc, à l'intérieur de certaines variations, parler d'un impact relativement stable[21]. Ce multiplicateur d'emploi de 0.39 à 0.66 (selon la durée de résidence) représente donc un impact à la fois probable et vraisemblable, même s'il comprend des éléments conjoncturels.

c) La construction résidentielle

Nous utilisons de nouveau le modèle interindustriel pour évaluer le multiplicateur d'emploi des dépenses consacrées à la construction domiciliaire. La valeur globale de ces dépenses a été estimée dans le chapitre précédent, à partir de la tendance des immigrants à occuper un logement neuf. Rappelons que nous n'avons pas considéré l'impact indirect que les immigrants pourraient exercer sur la demande de logements usagés, puisqu'il s'agit là d'un élément extrêmement conjoncturel, lié aux conditions du marché du logement[22]. Notre approche comporte sans doute un élément de sous-estimation, d'autant plus que notre estimation des coûts directs repose sur les taux d'occupation des logements neufs de 1971 (voir le chapitre II), moment où les conditions du marché du logement étaient beaucoup moins tendues qu'après 1972. Enfin, comme l'impact des dépenses de l'État, l'impact interindustriel des dépenses de construction résidentielle est estimé selon un vecteur général (des dépenses de construction de maisons unifamiliales et d'appartements) établi par le B.S.Q.[23]

Le tableau IV.11 donne donc, comme pour les autres dépenses, l'impact d'une demande annuelle (en l'occurrence pour des logements neufs) selon la durée de résidence des immigrants. Nous voyons qu'il s'agit d'un impact (en termes d'emploi) relativement important et que, contrairement à tous les impacts précédents, c'est au moment de l'arrivée des immigrants qu'il atteint son maximum. On ne s'en étonne pas: le logement est un besoin auquel il faut subvenir sans retard.

Après cinq ans, cet impact devient relativement peu important par rapport aux autres éléments, dont l'impact continue à progresser avec la durée de résidence. Ainsi, au départ, la création d'emploi attribuable à la construction résidentielle (952 emplois) équivaut au quart de celle qu'entraînent les dépenses de consommation; après cinq ans, elle équivaut seulement à 11% de celle des dépenses de consommation (534 emplois contre 4,804). Cependant, une réserve s'impose: l'effet des dépenses ne se fait pas nécessairement sentir au cours de l'année où elles sont faites, et dans le cas de la construction, notamment, il peut courir un certain laps de temps entre l'apparition de la demande et la décision d'investir, c'est-à-dire de construire. Mais ce problème temporel se pose finalement à des degrés divers pour tous nos impacts (rappelons que le tableau interindustriel est un modèle statique, atemporel). Le seul cas où l'on peut être certain de mesurer effectivement les emplois créés pendant une année donnée est celui des immigrants entrepreneurs, puisque nous possédons des données directes sur la création d'emplois qui leur est due.

21. On pourrait par exemple prévoir un changement important dans la nature de cet impact s'il y avait une modification radicale du type d'immigrant qui arrive au Québec, ou si l'économie québécoise subissait brutalement un choc.

22. Pour un traitement plus détaillé de cette question, nous renvoyons de nouveau le lecteur à l'étude de Georges Mathews, citée dans l'avant-propos.

23. *Source: S.C.E.Q., op. cit.*, p. 377-378.

Tableau IV.12

Nombre total d'emplois créés par immigrant actif selon la durée de résidence

	De six à douze mois	À deux ans	À cinq ans
Éléments non conjoncturels			
Dépense courante de consommation	1.22	1.24	1.29
Dépense courante de l'État	1.08	1.10	1.12
Éléments conjoncturels			
Dépense d'investissement de l'État	1.04	1.05	1.05
Investissement des entrepreneurs immigrants	1.05	1.10	1.20
Investissement résidentiel	1.06	1.05	1.03
Investissement privé (non résidentiel)	—	1.05	1.10
Total	1.45	1.59	1.79

d) L'investissement privé non résidentiel

Le problème du délai entre l'apparition de la demande et la création des emplois ne se pose nulle part avec autant d'acuité que dans le cas des investissements privés, industriels ou commerciaux. Nous nous heurtons ici à l'impossibilité d'estimer la demande initiale directement ou indirectement attribuable aux immigrants. Comme nous l'avons déjà indiqué dans le chapitre précédent, l'ampleur des dépenses privées initiales (de capital) dépend très largement de la conjoncture et de la perception des investisseurs. Par exemple, si nous avons traité de la même façon les dépenses publiques et les dépenses directes faites par les immigrants (bien que les premières soient des dépenses indirectes), c'est parce que les dépenses publiques nous paraissent beaucoup moins liées à la conjoncture; du moins, il existe peu de risques que les revenus de l'État ne soient pas redépensés au Québec ou que les capitaux publics fuient vers d'autres régions comme cela peut se produire pour les capitaux privés.

Même si l'investissement privé non résidentiel a un impact fortement aléatoire, et même si le Québec se trouve en situation de sous-emploi durant la période étudiée, nous ne pouvons pas pour autant affirmer que cet impact n'existe pas (surtout à long terme) et ceci, pour deux raisons: a) la hausse de la demande globale attribuable aux immigrants traduit très largement une hausse *permanente* de la demande qui, en plus, a tendance à augmenter avec la durée de résidence des immigrants; b) cette demande et son impact sont relativement concentrés dans le secteur tertiaire.

Si nous pouvons admettre un certain impact "induit" (par une hausse de la demande globale initiale) au niveau de l'investissement privé, il demeure toujours impossible d'en connaître l'ampleur exacte. Mais pour en avoir une idée, nous nous référons à deux tentatives récentes de "dynamiser" le modèle interindustriel du Québec[24]. L'étude de Guccione et Gillen se réfère plutôt à un modèle interrégional au niveau canadien, tandis que l'étude de Beaudry s'applique explicitement au modèle québécois. Beaudry tente d'estimer une fonction d'investissement pour le modèle; plus précisément, il introduit des coefficients de capital dans la matrice centrale. Il emploie une période de réaction de deux à huit ans, tandis que Guccione et Gillen parlent d'un multiplicateur de long terme sans lui accorder une durée précise.

Selon les résultats de Beaudry, l'introduction d'un impact lié à l'investissement ajoute en moyenne 30% au multiplicateur d'emploi estimé selon le modèle statique. Dans leur modèle dynamique, Guccione et Gillen font multiplier l'impact statique par dix (mais rappelons qu'il s'agit là d'un impact sur une période indéterminée). Si le multiplicateur dynamique de Guccione et Gillen paraît très élevé, les auteurs maintiennent qu'il est réaliste, du moins par rapport à des modèles américains similaires. Ainsi, on voit que l'investissement privé, induit à partir des dépenses initiales de consommation, peut être extrêmement important à long terme. Mais nous analysons ici une période de réaction relativement courte (cinq ans au maximum); nous utilisons donc le modèle de Beaudry comme point de repère (le modèle de Guccione et Gillen ayant seulement pour fonction de nous rappeler que l'impact de l'investissement a tendance à augmenter dans le temps), d'autant plus que nous avons affaire à une dépense initiale "permanente" (c'est-à-dire récurrente) qui s'accroît d'année en année.

Nous supposons qu'il n'y a pas d'investissement induit au cours de la première année. C'est logique; Beaudry affirme d'ailleurs qu'il faut en moyenne attendre deux ans avant que les investissements autonomes se produisent (complètement) en réaction à une demande initiale. Nous faisons donc commencer notre impact la deuxième année. Si on utilise la règle de Beaudry, il faudrait alors majorer de 30% l'impact statique attribuable aux dépenses de consommation; mais cela amènerait à notre avis une surestimation. En effet, nous avons déjà tenu compte d'une partie de l'impact dynamique en calculant les investissements résidentiels; ensuite, le modèle de Beaudry comporte un biais vers le haut (pour l'investissement induit), dans la mesure où il repose sur une hypothèse de pleine capacité, ce qui pourrait se justifier à long terme mais pas pour une période de deux à cinq ans. Enfin, l'exemple que Beaudry utilise dans son étude (l'implantation d'un parc industriel) implique au départ des dépenses et activités à intensité en capital plus élevée que les dépenses de consommation. Nous allons donc diminuer systématiquement l'impact de l'investissement de 30%, ce qui correspond grosso modo à la partie des dépenses de consommation qui est consacrée aux besoins de logement. En ce qui concerne l'évolution de l'impact (sur cinq ans), nous supposons qu'il ira en augmentant; mais à quel rythme? En réalité, cette évolution dépend presque entièrement de la conjoncture: elle est donc imprévisible de façon générale. Mais, pour être complets, nous tenterons quand même une estimation. Par souci de cohérence, nous ferons simplement évoluer les investissements privés au même rythme que les investissements des immigrants entrepreneurs. Il s'agit là d'une hypothèse raisonnable, pour autant que les immigrants investisseurs, qui sont également des investisseurs privés, réagissent en principe à la même conjoncture, aux mêmes conditions, que les autres investisseurs privés.

Calculé de cette façon, l'impact de l'investissement privé non résidentiel paraît relativement peu important (853 emplois créés la deuxième année et 1680 la cinquième année: voir le tableau IV.11), surtout si on le compare à son potentiel à long terme tel qu'il est évoqué par l'étude de Guccione et Gillen. Quoique ce chiffre ne représente qu'un ordre de grandeur, on peut le considérer comme vraisemblable étant donné la période étudiée (1968-1975): il est même possible que nous ayons surestimé la forma-

24. Richard Beaudry, *La Simulation du développement économique régional à partir de l'analyse input-output*, mémoire de maîtrise (sciences économiques), Université de Montréal, juillet 1974. A. Guccione et W. J. Gillen, "A Metzler Type Model for Canadian Regions", *Journal of Regional Science*, vol. 14, no 2, 1974.

tion de capital privé attribuable aux immigrants[25]. En ce sens, si nous faisons la somme des trois éléments qui composent l'investissement privé (l'investissement direct des immigrants investisseurs, la construction résidentielle, l'investissement non résidentiel), nous arrivons à un impact considérable, surtout après cinq ans. Il dépasse même l'ampleur de l'impact des dépenses de consommation: bref, l'impact attribuable à l'investissement privé compte pour environ 42% de l'impact total (après cinq ans). Cette information, plus que n'importe quelle autre, souligne le caractère conjoncturel et incertain de l'impact économique de l'immigration.

25. Ainsi, cet impact se situe au-dessus de la moyenne québécoise pour la même période. Si nous prenons la F.B.C.F. privée (non domiciliaire) annuelle per capita moyenne (1968-1975) du Québec et la rapportons au niveau de 10,000 ménages immigrants, nous arrivons par exemple à une création d'emploi (annuelle moyenne) d'environ 800, selon le multiplicateur d'emploi des dépenses de F.B.C.F. privée du B.S.Q. (voir *S.C.E.Q., op. cit.*, p. 172).

5. Bilan de l'impact multiplicateur de la demande globale

Les tableaux IV.12 et IV.13 (ainsi que le tableau IV.11, que nous venons d'examiner) résument nos résultats touchant l'impact de la demande globale des immigrants sur la production et l'emploi. Deux choses ressortent: l'augmentation rapide de l'impact sur la création d'emplois avec la durée de résidence, et la progression rapide des éléments conjoncturels, surtout l'investissement privé (autochtone et immigrant). Le tableau IV.13 fait également ressortir la nature cumulative de l'impact, cet aspect cumulatif étant justement accentué par la progression rapide de l'impact avec la durée de résidence. L'incidence de la demande globale des immigrants sur la production et l'emploi pourrait être représentée dans le temps

Tableau IV.13
Demande globale (courante et cumulative) et impact (courant et cumulatif) en valeur ajoutée et en emploi des immigrants, par année d'admission (1968-1975)

Années d'admission	Demande globale initiale[a]		Impact en valeur ajoutée		Impact en emploi (années-hommes)	
	courante	cumulative	courant	cumulatif	courant	cumulatif
1968	64.1	64.1	60.1	60.1	4,512	4,512
1969	52.8	108.6	49.6	103.6	3,710	8,532
1970	43.5	162.1	40.7	157.9	3,046	14,021
1971	35.7	210.6	33.6	206.1	2,518	19,247
1972	34.3	247.7	32.2	244.9	2,418	24,253
1973	50.4	305.4	47.3	302.0	3,550	30,550
1974	62.7	377.0	59.1	372.5	4,440	38,100
1975	50.5	440.9	47.8	436.8	3,623	45,758

a. La demande globale ne comprend pas l'investissement privé (non résidentiel). La demande globale et l'impact en valeur ajoutée sont exprimés en millions de dollars de 1969.

Tableau IV.14
Impact cumulatif global en 1975 des immigrants installés au Québec depuis 1968 (en millions de dollars de 1969)

	Dépense initiale	Impact en valeur ajoutée	Impact en emploi (années-hommes)
Éléments non conjoncturels			
Dépense courante de consommation	313.9	260.5	18,004
Dépense courante de l'État	55.0	67.6	7,202
Éléments conjoncturels			
Dépense d'investissement de l'État	34.5	42.5	4,527
Investissement des entrepreneurs immigrants	220.6	167.8	12,565
Investissement résidentiel	35.6	36.3	3,460
Investissement privé (non résidentiel)			8,169

comme une série de vagues successives dont l'intensité augmente avec les années: chaque nouvelle vague vient s'ajouter à des vagues précédentes déjà en pleine progression. On pourrait dire la même chose de l'impact direct sur la production, la différence fondamentale entre les deux impacts étant que l'impact indirect est plus sensible à la conjoncture. Par contre, lorsqu'on analyse l'interaction entre l'impact initial (direct) de la demande globale et son impact indirect (sur la production), il faut parler d'effets circulaires ou rétroactifs. Comme l'indique le tableau IV.13, chaque dépense initiale amène une production complémentaire presque équivalente.

Les tableaux IV.13 et IV.14 portent justement sur l'impact indirect "réel" que les immigrants ont sur la production et l'emploi. On doit évidemment considérer ces résultats avec prudence, à la fois à cause du caractère statique (atemporel) de notre analyse et à cause du problème posé par les effets de substitution. Soulignons qu'on ne peut pas, rigoureusement, parler d'une création nette d'emplois attribuable aux immigrants, du moins pour l'impact cumulatif (à moyen et à long terme). Ainsi, le chiffre de 45,758 emplois en principe attribuables à la demande globale de tous les immigrants arrivés depuis 1968 et résidant encore au Québec en 1975 ne veut pas dire qu'ils ont effectivement créé 45,758 nouveaux emplois. Ce chiffre dit seulement que pour répondre à la demande de ces immigrants, il faudrait en principe ce nombre d'emplois. Or, il est fort possible que les travailleurs immigrants eux-mêmes (c'est-à-dire surtout ceux qui sont arrivés avant 1975) répondent en partie à cette demande, mais il nous est impossible de quantifier cette donnée sans posséder des informations sur le type de production suscité par les immigrants. Cela ne ferait qu'accentuer l'aspect circulaire de l'impact économique des immigrants, puisque cela signifie que les immigrants finissent, à moyen et à long terme, par consommer une partie de leur propre production ou, à l'inverse, par produire pour répondre à leur propre demande. La notion de création d'emploi demeure toutefois valable au niveau de l'analyse à court terme. Ainsi, lorsque le tableau IV.13 parle de 3,623 emplois nécessaires pour répondre aux besoins des immigrants arrivés en 1975, on peut parler d'une création d'emploi pour autant que les immigrants de 1975 (qui comblent des postes vacants) répondent en principe à une demande excédentaire déjà existante et qui avait peut-être sa source dans la période précédente.

Avant d'analyser l'incidence de ces résultats sur le chômage et la demande globale de main-d'oeuvre, il est utile de préciser les limites temporelles que nous allons fixer à l'impact multiplicateur. Même si l'impact multiplicateur est théoriquement un impact atemporel, nous supposons qu'il se fait essentiellement sentir à l'intérieur de la même période que la dépense initiale, et parfois durant la période suivante. La demande initiale, rappelons-le, est le reflet d'une offre nouvelle de travail (des immigrants), tandis que l'impact multiplicateur représente une nouvelle demande de travail: c'est dans ce cadre que nous analysons maintenant l'impact des immigrants sur le chômage et sur la demande de main-d'oeuvre.

a) L'impact des immigrants sur le chômage

En traitant des effets de substitution (chapitre III), nous avons parlé des immigrants qui occasionnent directement du chômage, c'est-à-dire des travailleurs immigrants qui se trouvent en concurrence avec les travailleurs autochtones du fait que, pour la plupart d'entre eux, il n'existe pas, au moment de leur admission, suffisamment de postes vacants dans les professions qu'ils désirent exercer. Il s'agit maintenant d'évaluer s'il y a création nette de chômage. Plus précisément, nous allons voir si la création d'emploi attribuable aux autres immigrants (à cause de l'impact multiplicateur) compense la création de chômage due aux effets de substitution.

Les tableaux IV.12 et IV.15 présentent respectivement le multiplicateur d'emploi (par immigrant actif) et l'impact sur le chômage (ou sur la création d'emplois) selon quatre hypothèses de conjoncture et de sélection des travailleurs immigrants. Rappelons que c'est la sélection des travailleurs immigrants qui détermine largement la proportion des immigrants qui se dirigent vers des postes vacants. Nous parlons toujours en termes d'impact courant (à court terme).

Selon l'hypothèse conjoncturelle H-2 et l'hypothèse de sélection no 3 (qui correspondent grossièrement aux conditions moyennes observées au Québec pendant la période 1968-1975), il n'y a pas eu de création de chômage. Autrement dit, la création de chômage (équivalente à 30% des travailleurs immigrants admis) a été compensée par l'impact multiplicateur (1.45) attribuable aux immigrants qui ont occupé un poste vacant et qui ont suscité une demande "nouvelle". Cela ne serait strictement vrai que si l'impact multiplicateur faisait sentir ses effets presque immédiatement. Or, il serait sans doute plus réaliste d'accorder un certain délai à l'impact multiplicateur, même si nous supposons que cet impact se fait largement sentir à l'intérieur de la même période que la demande initiale. Ainsi, dans la mesure où il y a un effet évident de substitution, on doit admettre qu'un certain chômage est créé; mais ce chômage se résorbera au fur et à mesure que l'impact multiplicateur prendra de l'ampleur. La création initiale de chômage est donc temporaire pour deux raisons: il faut un certain temps pour que les effets multiplicateurs se manifestent; ces effets ont tendance à s'accroître avec la durée de résidence. Selon notre cadre d'analyse, cet effet de chômage (tout en diminuant) ne devrait pas durer plus de deux ans. Rappelons à cet égard les données sur le chômage des immigrants (chapitre II), qui indiquaient que leur taux de chômage rejoignait la moyenne québécoise après deux ans.

Si chaque groupe de nouveaux arrivés tend avec le temps à annuler son propre impact sur le chômage, il faut également considérer l'impact des immigrants antérieurs. Au fur et à mesure qu'ils s'insèrent dans l'économie québécoise et en deviennent l'un des moteurs, ils occasionnent à leur tour des effets multiplicateurs comme tout autre consommateur ou investisseur québécois. Les multiplicateurs (qu'indiquent le tableau IV.12) sont en somme la traduction normale du dynamisme interne de n'importe quelle économie:

la production engendre la consommation comme la consommation engendre la production (et l'investissement), et ainsi de suite. Si l'on considère donc l'immigration sur une période plus longue, les effets attribuables aux immigrants "anciens" auront tendance à amortir l'impact des immigrants récents sur le chômage: on peut même penser que les nouveaux immigrants sont admis en partie pour répondre aux besoins de main-d'oeuvre créés par des immigrants antérieurs. Dans la mesure où une économie serait en croissance très rapide et fonctionnerait à pleine capacité, l'immigration n'entraînerait en principe pas de chômage, mais uniquement un dynamisme circulaire accéléré; cependant, ce n'était pas le cas du Québec pendant la période 1968-1975: il y avait donc un effet de chômage à corriger.

Si nous revenons à notre analyse de court terme, nous voyons que l'ampleur de l'effet de chômage (ou de création nette d'emploi) variera selon les mécanismes de sélection et selon les conditions conjoncturelles qui prévalent. Ainsi, selon l'hypothèse conjoncturelle H-1, qui correspond à une période de très basse conjoncture[26], il faudrait que presque 80% des immigrants soient bien sélectionnés (en termes de postes vacants) pour éviter un effet de chômage. Par contre, en période de très haute conjoncture (hypothèse H-4), environ 40% des immigrants pourraient se destiner à des postes autres que des postes vacants sans créer un sérieux effet de chômage. Rappelons aussi l'importance du comportement des immigrants face au marché du travail; l'esprit d'adaptation des immigrants peut compenser les défaillances du système de sélection au plan des postes vacants: dans le cas du Québec, nous avons déjà observé que cet élément est extrêmement important. Enfin, les hypothèses présentées au tableau IV.15 reflètent tout simplement la capacité variable de l'économie de retenir et d'absorber les nouveaux arrivés; cette capacité varie en fonction de la conjoncture.

En résumé, compte tenu de plusieurs facteurs tels que le comportement des immigrants face au marché du travail (y compris leur propension à repartir), la sélection initiale des immigrants, l'impact multiplicateur attribuable aux dépenses de consommation des immigrants et enfin les investissements directement ou indirectement suscités par les immigrants (étant donné la conjoncture), il est peu probable que les nouveaux immigrants aient un effet sensible sur le taux de chômage, sauf de façon très temporaire. Sur plusieurs années, il est même possible que l'immigration, de façon cumulative, ait un effet positif sur le taux de chômage (le réduise), pour autant qu'elle devienne un des éléments moteurs de la demande globale intérieure; mais nous ne disposons pas des informations nécessaires pour affirmer cela avec certitude. Cependant, pour que cet effet dynamique puisse éventuellement se réaliser, il faudrait au départ que le pays d'accueil, le Québec en l'occurrence, sache retenir et absorber les nouveaux travailleurs, ce qui nous ramène inévitablement au problème conjoncturel et structurel. Bref, plus la conjoncture d'un pays est forte, plus l'immigration risque d'avoir des effets moteurs (des effets de création d'emplois); inversement, plus la conjoncture est faible, plus le pays d'accueil a de la difficulté à retenir et à absorber les immigrants et moins les immigrants ont des effets moteurs. L'aspect circulaire de l'impact économique de l'immigration se trouve de nouveau mis en évidence.

b) L'impact des immigrants sur les pénuries globales (ou sur la demande) de main-d'oeuvre

Si l'impact des immigrants sur la demande de travail assure que les effets de chômage dus à l'immigration seront partiellement ou totalement compensés, il a également pour conséquence de réduire l'efficacité de toute politique qui vise à combler les pénuries de main-d'oeuvre au moyen de l'immigration.

L'impact multiplicateur des immigrants peut en somme être vu de deux façons, selon la perspective que l'on adopte. D'un côté, cet impact fait ressortir l'effet "moteur" de l'immigration sur l'expansion du marché intérieur et, partant, sur la création d'emploi. D'un autre côté, cet impact souligne l'aspect circulaire des effets économiques de l'immigration: celle-ci répond à des besoins de main-d'oeuvre, mais elle en crée d'autres. Si le premier but est d'accroître le marché intérieur et d'augmenter la production nationale, il faut alors juger cet impact économique de façon favorable. Si, par contre, la première préoccupation est de combler des pénuries globales de main-d'oeuvre, de réduire des blocages généralisés au niveau du marché du travail, il faut alors juger l'impact multiplicateur de façon plutôt défavorable.

Ce que nous dit finalement le tableau IV.12, c'est que chaque travailleur immigrant qui arrive, qui comble un poste vacant et qui suscite donc une demande et une production nouvelles, crée par le fait même une nouvelle demande de main-d'oeuvre. Chaque nouvel immigrant actif suscite ainsi, par ses dépenses et investissements, une nouvelle demande de main-d'oeuvre équivalant à presque un demi-emploi (0.45). De plus, cette nouvelle demande s'accroît très rapidement avec la durée de résidence de l'immigrant, pour atteindre un impact équivalent à 0.79 emploi après cinq ans. Si l'impact dynamique de l'immigrant est suffisamment important, il est probable que cet impact continuera encore à s'accroître avec le temps.

Prenons un cas hypothétique pour illustrer le fonctionnement de cet impact. Imaginons que l'économie québécoise fait face à une demande nouvelle pour ses produits (provenant par exemple des États-Unis); elle ne peut pas y répondre, faute de main-d'oeuvre. Nous faisons alors venir mille travailleurs de l'étranger, ce qui nous permet de répondre à la demande américaine, en comblant nos postes vacants; mais nous créons par le fait même une nouvelle

26. Pour l'hypothèse H-1, le multiplicateur ne tient compte que des éléments les plus mécaniques (les dépenses courantes de consommation privée et de l'État). Dans le cas de H-3 et de H-4, nous faisons systématiquement augmenter les investissements privés de la première année.

demande de main-d'oeuvre (environ 400 postes, si on élimine l'effet des immigrants entrepreneurs) à laquelle l'économie québécoise devra répondre, et cette nouvelle demande augmentera avec la durée de résidence des nouveaux travailleurs. Dans la mesure où la pénurie de main-d'oeuvre serait vraiment globale, il faudrait alors faire venir 400 travailleurs étrangers de plus pour répondre à cette demande nouvelle, et ainsi de suite, au fur et à mesure que les effets multiplicateurs se feraient sentir. Bref, avec un multiplicateur d'emploi de 1.40, l'effet réel de réduction de la pénurie de main-d'oeuvre n'est que de 60% de la pénurie initiale: il s'agit donc d'une réduction partielle. Autrement dit, il faudrait importer 1,666 travailleurs immigrants pour combler une pénurie initiale de mille postes. Un multiplicateur de 1.50[27] signifie de même un effet réel de réduction de la pénurie de 50%, ce qui veut dire qu'il faudrait importer deux travailleurs immigrants pour combler une pénurie initiale d'un poste.

Notons que ces résultats sont comparables à ceux d'autres études. Ainsi, le Bureau central du Plan des Pays-Bas[28] conclut à un effet réel de réduction de la pénurie de 36% à 60% pour la première année, selon les caractéristiques démographiques des travailleurs étrangers admis aux Pays-Bas (en particulier le fait qu'ils emmènent ou non leur famille). Vanderkamp[29] note l'effet inverse de l'émigration; tenant compte du multiplicateur (statique), il estime que pour cinq chômeurs qui partent de la Nouvelle-Écosse, deux nouveaux chômeurs sont créés. Remarquons que l'effet multiplicateur est moins important en Nouvelle-Écosse qu'au Québec, puisqu'il s'agit d'une région moins grande. Bref, autant l'émigration est une solution très partielle au chômage généralisé, autant l'immigration est une solution partielle aux pénuries de main-d'oeuvre.

Comme l'impact sur le chômage, l'effet de réduction de la pénurie de main-d'oeuvre est extrêmement sensible à la conjoncture. Plus la conjoncture est forte (plus l'économie fonctionne à pleine capacité), plus l'effet réel de réduction de la pénurie risque d'être partiel, voire nul. On se trouve alors devant un paradoxe: plus les pénuries sont généralisées, plus l'immigration est un moyen inefficace d'y remédier. C'est surtout l'impact indirect des immigrants sur l'investissement (en période de haute conjoncture) qui explique ce résultat. Ainsi, Mishan et Needleman[30] ont découvert que les immigrants antillais admis au Royaume-Uni n'avaient eu aucun effet sur la réduction de la demande globale excédentaire et qu'ils avaient même exercé un impact inverse. De même, le Bureau du Plan des Pays-Bas *(op. cit.)* observe un effet net de création de pénurie (durant la première année) suite à l'importation de travailleurs pour répondre à des besoins d'investissement.

De nouveau, c'est l'aspect circulaire de l'impact économique de l'immigration qui ressort. Böhning *(op. cit.)* parle des "self-feeding effects" de l'immigration de travail: un immigrant en amène un autre et ainsi de suite. Il souligne également que l'effet circulaire se trouve accentué par des facteurs structu-

27. Ce qui correspond à notre multiplicateur après deux ans de résidence, si l'on exclut l'effet des immigrants entrepreneurs.

28. J. Kooyman et J. Van de Pas, *The Economic Effects on the Netherlands of Recruiting Foreign Labour,* La Haye, Central Planning Bureau, Occasional Paper No. 2, 1972.

29. John Vanderkamp, "The Effect of Outmigration on Regional Development", *Canadian Journal of Economics,* III, nov. 1970.

30. E. J. Mishan et L. Needleman, "Immigration, Excess Aggregate Demand and the Balance of Payments", *Economica,* 30, no 130, mai 1966.

Tableau IV.15

Création courante d'emplois ou de chômage[a] par cent immigrants actifs, selon différentes hypothèses de sélection et de conjoncture économique

Hypothèses de conjoncture économique (M^{t1})	Hypothèses de sélection des travailleurs immigrants (I^{pv})			
	50% (1)	60% (2)	70% (3)	80% (4)
H-1 — Très basse conjoncture (aucun investissement privé): 1.35	−32	−19	−5	+8
H-2 — Hypothèse pour la période 1968-1975: 1.45	−27	−13	+1	+16
H-3 — Bonne conjoncture: 1.55	−22	−7	−8	−24
H-4 — Très haute conjoncture (vers la pleine capacité de production): 1.65	−17	−1	−15	−32

a. La création courante d'emploi ou de chômage (soit R) est calculée comme suit:

$$R = I^{pv}(M^{t1}) - I^{npv}$$

où

R = le rapport entre l'offre et la demande d'emploi des immigrants,

I^{pv} = la proportion de travailleurs immigrants qui occupent un poste vacant,

M^{t1} = le multiplicateur d'emploi par immigrant actif durant la première période,

I^{npv} = la proportion de travailleurs immigrants qui n'occupent pas un poste vacant.

rels ou sociologiques: une fois que certains postes (souvent ceux que refusent les autochtones) sont massivement comblés par des immigrants, ils deviennent presque l'apanage des immigrants et l'économie ne peut plus se passer de ces derniers. Tous ces facteurs expliquent pourquoi les politiques qui reposent sur l'importation de travailleurs étrangers "temporaires" (pratiquées en Europe occidentale) sont souvent illusoires, du moins en ce qui concerne la réduction de pénuries généralisées de main-d'oeuvre en période de haute conjoncture. Ces besoins temporaires se transforment en besoins permanents. Nous nous sommes, bien sûr, limités à un raisonnement macro-économique, mais on ne peut pas faire abstraction des conséquences macro-économiques d'une politique, même si elle répond à des besoins micro-économiques. Citons le Bureau international du Travail[31] à ce sujet:

> The demand for foreign workers originates in decisions by private employers (...) In responding to employers' requests governments have enabled these micro-economic demands for labour to be met, but have unwittingly introduced new problems on the macro-economic plan.

Rappelons, en conclusion, que notre démarche est partielle, car nous faisons une étude macro-économique. En réalité, l'impact pourrait varier selon le secteur affecté, surtout si on admet qu'il peut y avoir à la fois chômage et pénurie de main-d'oeuvre (selon les secteurs). L'impact multiplicateur sur la demande de main-d'oeuvre sera par exemple différent selon que le secteur qui souffre de pénurie est un secteur d'exportation ou non[32]. Ainsi, l'impact serait entièrement favorable si les immigrants comblaient des pénuries uniquement dans des secteurs d'exportation et si leur impact sur la demande globale interne se limitait à des secteurs où se concentrent les chômeurs. En somme, pour que les effets circulaires soient réduits au minimum, les pénuries de main-d'oeuvre doivent toucher surtout des secteurs d'exportation et le chômage doit affecter des secteurs qui répondent à la demande interne. Dans ce cas idéal, l'immigration aurait pour effet à la fois de débloquer une production nouvelle (destinée à l'exportation) et de réduire le chômage à l'intérieur du pays; mais la réalité est rarement aussi parfaite. De plus, ce constat sur les incidences sectorielles de l'impact amène un dilemme: si les pénuries sont généralisées, si, en somme, l'économie fonctionne à pleine capacité, l'effet circulaire joue pleinement et l'effet réel de réduction des pénuries s'en trouve limité; s'il s'agit effectivement de combler des pénuries sectorielles, on peut se demander si l'immigration n'est pas utilisée comme substitut à une politique efficace de main-d'oeuvre qui aurait eu pour fonction de mieux répartir la main-d'oeuvre autochtone. Pour qu'une politique de réduction des pénuries soit efficace, il faudrait en somme remplir deux conditions: les pénuries doivent se situer dans des secteurs peu touchés par la demande subséquente des immigrants (en général des secteurs d'exportation); et il ne doit pas exister dans d'autres secteurs une réserve de main-d'oeuvre autochtone en chômage que l'on pourrait transférer vers ces secteurs de pénurie. Bref, une politique complète de sélection devrait tenir compte à la fois de la nature de la production des secteurs en situation de pénurie, de l'impact des immigrants sur la demande interne et du chômage sectoriel des autochtones.

31. International Labour Office, *Some Growing Employment Problems in Europe*, Report II, appendice statistique, p. 90, Genève, 1974.

32. Les activités d'exportation sont, par définition, peu touchées par l'impact des immigrants sur la demande interne.

Conclusion et résumé général

1. L'impact à court terme de l'immigration sur la production nationale du Québec

Les immigrants arrivés de 1968 à 1975 ont effectivement contribué à la croissance économique du Québec depuis 1968; mais leur impact global demeure relativement faible. Ainsi, ils ont ajouté environ 2.5% au produit national québécois de 1975. À court terme, l'impact des immigrants n'atteint jamais un pour cent du produit national de l'année de leur admission et se situe toujours bien en-deçà de leur contribution à l'offre de travail au Québec. Il faut attendre plusieurs années d'immigration consécutives avant d'observer un impact sensible sur la production globale. Le nombre relativement restreint des immigrants par rapport à l'ensemble de la population québécoise explique évidemment une large part de ces résultats, mais d'autres facteurs sont également responsables de la faiblesse relative de l'impact économique initial des immigrants.

1.1 L'économie québécoise a beaucoup de mal à absorber et à intégrer tous les immigrants qui se présentent. Par rapport à la capacité de production qu'ils représentent au moment de leur admission, la contribution réelle des immigrants au cours de la première année atteint au plus 50% de leur potentiel. Cette perte de potentiel se manifeste au moins de trois façons: environ 30% des immigrants repartent peu de temps après leur arrivée; parmi ceux qui restent, environ 30% ne réussissent pas, au cours de la première année, à combler des "postes vacants"; les revenus des immigrants durant la première année se situent bien en-deçà de ce que supposerait leur niveau d'instruction. À cet égard, on peut parler d'une sous-utilisation, voire d'une mauvaise utilisation, des ressources humaines.

1.2 Il faut compter une période d'adaptation de deux à trois ans ou plus avant que l'impact productif des immigrants atteigne un niveau correspondant à leur potentiel. Ainsi, c'est seulement après cinq à neuf ans de résidence que le revenu (total) par travailleur immigrant rejoint la moyenne québécoise. La plupart des immigrants traversent une période initiale de privation relative qui témoigne des problèmes d'intégration (économique) qu'ils rencontrent au cours de leurs premières années.

1.3 L'immigration 1968-1975 a probablement eu peu d'impact sur le niveau global des investissements de la même période. C'est le reflet à la fois de la conjoncture économique et de l'évolution démographique du Québec depuis 1968. Les seuls impacts sûrs sont les investissements directement effectués par les immigrants (en tant qu'entrepreneurs), l'impact des immigrants sur la construction résidentielle (surtout depuis 1972) et leur impact indirect sur l'investissement public par les taxes qu'ils versent à l'État. Mais même en ajoutant ces trois éléments, on ne pourrait attribuer aux immigrants qu'environ 0.3% de la formation brute de capital au Québec de 1968 à 1975. La relation entre l'immigration et l'investissement global demeure toutefois très difficile à estimer.

2. Aspects positifs de l'impact économique de l'immigration

Parmi les aspects les plus positifs de l'impact économique de l'immigration, il faut surtout compter la capacité des travailleurs immigrants de combler des pénuries de main-d'oeuvre, l'effort d'investissement des entrepreneurs immigrants et l'impact des immigrants sur les finances de l'État. Même s'ils constituent un groupe extrêmement hétérogène, les immigrants sont dans l'ensemble très qualifiés et très mobiles, et font en général preuve d'une grande capacité d'adaptation.

2.1 Il est impossible de savoir si les travailleurs immigrants comblent effectivement des pénuries réelles de main-d'oeuvre. Cependant, il semble que

la plupart (environ 70%) occupent dès la première année un "poste vacant" (selon la définition de Statistique Canada). Dans la mesure où ces vacances de postes expriment des pénuries de main-d'oeuvre, du moins à court terme, il est possible de conclure que les immigrants ont effectivement contribué à réduire certaines pénuries de main-d'oeuvre, donc à débloquer une production nouvelle. Ce résultat doit être attribué non seulement au système d'admission, mais également à la capacité d'adaptation des immigrants: ainsi, environ 45% des travailleurs immigrants changent de profession au cours de la première année, dans le but de trouver un emploi. Il est enfin possible que les postes vacants soient autant le reflet du mauvais fonctionnement du marché québécois du travail que le résultat de véritables pénuries: en ce sens, la possibilité des effets de substitution ou d'une concurrence entre travailleurs autochtones et immigrants demeure réelle.

2.2 L'argent apporté ou investi par les immigrants constitue un apport réel à l'économie québécoise. L'immigrant moyen n'est pas totalement dépourvu lorsqu'il arrive au Québec: la famille immigrante moyenne a $2,028 en poche au moment de son admission et compte en transférer $3,552 de plus. Cet argent compense très largement les montants envoyés à l'étranger ($250 par famille par an). De plus, les immigrants entrepreneurs investissent des fonds importants (environ $76,907 chacun): chaque investissement engendre en moyenne (après trois ans) cinq emplois dans l'économie québécoise, pour un total d'environ 12,500 emplois durant la période 1968-1975. Le comportement des immigrants entrepreneurs se rapproche cependant de la moyenne québécoise, tant sur le plan des montants investis que sur le plan de la proportion d'immigrants qui se lancent en affaires (compte tenu du fait que quatre fois plus d'immigrants deviennent entrepreneurs après leur admission que ne le laisse prévoir leur intention initiale): à cet égard, leur impact, quoique important, ne peut donc être qualifié d'exceptionnel.

2.3 L'immigration exerce, après quelques années, un impact positif sur les finances de l'État. Les immigrants versent proportionnellement autant (sinon plus) de revenus à l'État que les autochtones, mais ils font proportionnellement moins appel aux services de l'État. Ce résultat reflète surtout la structure démographique des immigrants, qui comprennent proportionnellement beaucoup moins de vieux et d'enfants d'âge scolaire. Il faut cependant attendre plusieurs années d'immigration consécutives (environ cinq ans) avant que l'épargne attribuable aux immigrants compense les frais directs qu'ils occasionnent à l'État. L'épargne nette, après dix années d'immigration, demeure, somme toute, relativement marginale par rapport au budget global de l'État québécois (elle atteint à peine 0.5% des dépenses publiques de 1974-1975).

2.4 Les immigrants améliorent très rapidement leur performance économique. Les immigrants font preuve d'une mobilité sociale impressionnante, dont l'indication la plus nette est la montée rapide de leur revenu familial (moyen) au cours des premières années: ce revenu double presque au cours des trois premières années de résidence, passant de $5,630 à $9,064 (en dollars de 1969), pour dépasser la moyenne québécoise. Il faut attribuer une large part de cette performance à la capacité de travail des immigrants: leur taux d'activité est beaucoup plus élevé que celui des autochtones, surtout chez les femmes. Les immigrants possèdent, dans l'ensemble, toutes les caractéristiques d'une population à fort potentiel économique: jeunesse, instruction, haut taux d'activité, etc. Il existe cependant des différences importantes à l'intérieur de la population immigrante; ces disparités sont souvent plus prononcées que celles qui existent entre les autochtones et les immigrants: on peut presque parler de deux classes d'immigrants, se situant aux deux extrémités de l'échelle sociale.

3. La conjoncture économique et l'impact de l'immigration sur le chômage et les pénuries de main-d'oeuvre

Les immigrants ont eu un impact à la fois sur le produit national et sur la demande nationale; ils n'ont pas seulement apporté une nouvelle offre de travail, ils ont également provoqué une nouvelle demande de travail. Ainsi, si les immigrants admis au Québec depuis 1968 représentaient une contribution directe au produit national de 1975 de l'ordre de $456,000,000, leurs pressions sur la demande exigeaient également une production supplémentaire de l'ordre de $436,800,000. De même, si cette population immigrante correspondait en 1975 à une offre de travail de 80,946, elle provoquait également une demande de travail de l'ordre de 45,758 emplois. En évoquant cet impact économique indirect de l'immigration, on peut donc parler à la fois d'effets moteurs (de création d'emploi) et d'effets circulaires.

3.1 L'impact économique indirect de l'immigration est hautement conjoncturel. L'impact multiplicateur attribuable à la demande des immigrants est très sensible à la conjoncture: il ne s'agit pas d'une donnée stable. Il faut en ce sens distinguer entre les aspects mécaniques de cet impact, qui concernent largement les dépenses de consommation des immigrants, et les aspects plus aléatoires, qui traduisent surtout l'impact des immigrants sur l'investissement privé. Sur le plan des dépenses de consommation, l'impact des immigrants ne se distingue guère de celui des autochtones: il dépend largement de la structure économique du Québec. C'est finalement la réaction des investisseurs privés qui déterminera l'ampleur réelle du multiplicateur d'emploi: celle-ci pourrait varier du simple au double selon la conjoncture. Ainsi, l'impact multiplicateur (ou moteur) sera d'autant plus fort que l'économie du Québec sera dynamique et d'autant plus faible que le Québec connaîtra une période de basse conjoncture. L'impact direct et indirect sur l'investissement de la période 1968-1975 était de toute évidence relativement faible. L'impact économique de l'immigration est à la fois un reflet de la conjoncture et un des éléments de

cette conjoncture: en période de haute conjoncture, l'immigration aurait tendance à stimuler la croissance économique; en période de basse conjoncture, elle n'aurait qu'un effet négligeable, puisque l'économie ne saurait ni absorber tous les nouveaux immigrants ni tirer pleinement profit de l'effet multiplicateur de ceux qui restent.

3.2 L'immigration a eu très peu d'impact sur le taux de chômage. Cette affirmation repose sur trois éléments: la sélection initiale des immigrants en fonction des postes vacants; la mobilité géographique et professionnelle des immigrants; l'impact multiplicateur attribuable aux immigrants qui occupent un "poste vacant". Néanmoins, il n'y a pas eu non plus d'impact net de création d'emploi, du fait que plusieurs travailleurs immigrants (environ 30%) se trouvent, durant la première année, en concurrence avec des travailleurs autochtones, et que l'impact multiplicateur à court terme est relativement faible (0.45 emploi créé par travailleur immigrant). Dans la mesure où les travailleurs immigrants entrent en concurrence avec les travailleurs autochtones (création de chômage), cet impact défavorable sur le chômage n'est en principe que transitoire, du fait que la demande globale attribuable aux immigrants s'accroît avec la durée de résidence.

3.3 Les immigrants n'exercent qu'un effet très partiel (incomplet) sur la réduction réelle des pénuries de main-d'oeuvre. Même si nous supposons que les immigrants qui occupent des postes vacants comblent effectivement des pénuries de main-d'oeuvre, leur effet réel de réduction de la pénurie serait en fait beaucoup moins important, car ils suscitent également une nouvelle demande de travail. L'effet serait d'autant plus partiel (ou illusoire) que les pénuries sont généralisées (c'est-à-dire que l'économie est en situation de plein emploi). C'est là l'aspect circulaire de l'impact économique de l'immigration. En effet, si on postule l'existence de pénuries globales (au Québec), l'effet réel de réduction des pénuries ne serait à moyen terme que d'environ 50%; en conséquence, il faudrait faire venir deux immigrants pour vraiment combler une pénurie. L'immigration ne constitue donc pas une solution efficace à des pénuries généralisées de main-d'oeuvre. En ce qui concerne les pénuries localisées (sectorielles), il faut remplir trois conditions pour que l'impact des travailleurs immigrants soit totalement positif: les pénuries doivent se situer dans des secteurs peu touchés par la demande des immigrants (en général, des secteurs d'exportation); s'il y a chômage autochtone, ce chômage doit surtout se concentrer dans des secteurs qui répondent à la demande interne; il doit être impossible de transférer (dans un délai raisonnable) de la main-d'oeuvre autochtone vers les secteurs en situation de pénurie. Dans ce cas idéal, l'immigration aurait à la fois pour effet de combler des pénuries et de réduire le chômage. Mais les moyens d'analyse actuels ne nous permettent pas de dire si l'immigration de travail répond effectivement à ces conditions.

Il paraît impossible de résumer en quelques lignes l'impact économique des immigrants récents. Cet impact comprend trop d'éléments divers; nous n'en avons touché que quelques-uns. Dans certains cas précis (par exemple, celui des immigrants entrepreneurs), les effets sont nettement favorables; dans d'autres, ils sont beaucoup plus problématiques. C'est notamment le cas de l'impact sur les pénuries de main-d'oeuvre. Si l'on peut parler, dans l'ensemble, d'un impact satisfaisant, il faut également parler d'un impact peu important. Les effets économiques à court et à moyen terme de l'immigration dépendent largement de la capacité de l'économie d'accueil d'en tirer profit: l'impact global résulte autant du dynamisme propre de l'économie québécoise que du dynamisme des immigrants. Du strict point de vue économique, on ne pourrait donc, dans la situation actuelle du Québec, que recommander une immigration limitée et contrôlée. Si l'immigration peut constituer un apport à l'économie, elle ne saurait pour autant remédier à la faiblesse d'une politique de main-d'oeuvre et de développement économique.

Annexes méthodologiques

Annexe A

Analyse de régression multiple des caractéristiques de la famille immigrante en rapport avec ses dépenses de consommation

Pour savoir quels sont les facteurs qui influencent les dépenses de consommation des familles immigrantes au Canada, deux séries d'analyse de régression multiple (par la méthode des moindres carrés ordinaires) ont été faites à partir des résultats de l'enquête sur les dépenses des familles au Canada en 1969[1].

Les variables dépendantes (D), qui sont les rubriques de dépense, sont fonction des variables indépendantes (I) ou explicatives, qui sont les caractéristiques de la famille immigrante:

$$D_1 = a + bI_1 + \ldots + xI_7$$
$$\vdots$$
$$D_{17} = a' + b'I_1 + \ldots + x'I_7$$

Les variables indépendantes (i.e. les caractéristiques de la famille) sont:

I_1 = la taille de la famille
I_2 = les enfants de 15 ans et moins
I_3 = les adultes de 16 à 64 ans
I_4 = les adultes de 65 ans et plus
I_5 = le nombre de membres gagnant un revenu à plein temps
I_6 = l'âge du chef de famille
I_7 = le revenu familial total (avant impôts)

Les variables dépendantes (i.e. les rubriques de dépense) sont:

D_1 = les dépenses totales de consommation courante
D_2 = l'alimentation
D_3 = le logement
D_4 = l'entretien du ménage
D_5 = les articles d'ameublement et les accessoires
D_6 = l'habillement
D_7 = les soins personnels
D_8 = les soins médicaux et de santé
D_9 = les articles pour fumeurs et les alcools
D_{10} = les déplacements et le transport
D_{11} = les loisirs
D_{12} = la lecture
D_{13} = l'éducation
D_{14} = les dépenses diverses
D_{15} = la variation nette de l'actif et du passif
D_{16} = les impôts personnels
D_{17} = la sécurité (i.e. l'épargne forcée)

I. Première analyse de régression

La première analyse de régression a 14 observations (n), qui sont les groupes de pays de naissance[2] du chef de famille:

n_1 = les États-Unis
n_2 = le Royaume-Uni

1. Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada,* 1969, volume 1, tableaux 29, 30, p. 96-99, catalogue 62-535.

2. La classification des pays des naissance est tirée de l'enquête sur les dépenses des familles de Statistique Canada *(op. cit.):*

— Europe du Nord: Danemark, Finlande, Islande, Norvège, Suède, République d'Irlande et autres.
— Europe de l'Ouest: France, Belgique, Suisse, Luxembourg, Pays-Bas, Autriche et autres.
— Europe du Sud: Grèce, Portugal, Espagne, Malte, Yougoslavie et autres.
— Europe de l'Est: Russie, Roumanie, Tchécoslovaquie, Hongrie et autres. Australasie: Australie, Nouvelle-Zélande, autres.
— Asie: Chine, Hong-Kong, Inde, Ceylan, Pakistan, Japon, Philippines, Iran, Israël, Liban, Syrie, Turquie et autres.
— Antilles: Haïti, Jamaïque, Trinité et Tobago, Barbades, Cuba. République dominicaine, Porto-Rico et autres.

n_3 = les autres pays de l'Europe du Nord
n_4 = l'Allemagne
n_5 = les autres pays de l'Europe de l'Ouest
n_6 = l'Italie
n_7 = les autres pays de l'Europe du Sud
n_8 = la Pologne
n_9 = les autres pays de l'Europe de l'Est
n_{10} = l'Asie et l'Australasie
n_{11} = l'Afrique
n_{12} = l'Amérique latine
n_{13} = les Antilles
n_{14} = ceux qui sont nés au Canada

Cela implique que si une rubrique de dépense (D) n'est expliquée par aucune caractéristique de la famille (I), cette rubrique de dépense est alors expliquée totalement par le pays d'origine de la famille immigrante. D'après nos résultats, c'est le cas des dépenses suivantes: alimentation, logement, habillement, soins personnels, articles pour fumeurs et alcools, déplacements et transport, éducation, dépenses diverses et variation nette de l'actif et du passif. Pour les autres rubriques de dépense, le coefficient de corrélation (R^2) varie de 0.35 (articles d'ameublement et accessoires) à 0.98 (impôts personnels).

II. Deuxième analyse de régression

La deuxième analyse de régression a 7 observations (n), qui sont les périodes d'arrivée au Canada des chefs de famille:

n_1 = ceux qui sont au Canada
n_2 = tous les immigrants
n_3 = les immigrants arrivés avant 1946
n_4 = les immigrants arrivés durant la période 1946-1955
n_5 = les immigrants arrivés durant la période 1956-1960
n_6 = les immigrants arrivés durant la période 1961-1965
n_7 = les immigrants arrivés durant la période 1966-1968

De nouveau, si une rubrique de dépense (D) n'est expliquée par aucune caractéristique de la famille (I), cette rubrique de dépense est totalement expliquée par la durée de résidence de la famille immigrante au Canada. D'après nos résultats, c'est le cas des dépenses suivantes: logement, entretien du ménage, soins personnels, articles pour fumeurs et alcools, déplacements et transport, loisirs, éducation, dépenses diverses et variation nette de l'actif et du passif. Pour les autres rubriques de dépense, le coefficient de corrélation (R^2) varie de 0.65 (alimentation) à 0.99 (impôts personnels et dépenses totales de consommation courante).

Bref, les deux analyses de régression révèlent, d'une part, que le revenu familial total explique la presque-totalité des dépenses totales de consommation courante et des impôts personnels des familles immigrantes et, d'autre part, que leur structure de dépenses varie en grande partie en fonction de leur pays d'origine et de la durée de leur résidence au Canada.

De plus, parallèlement à ces deux analyses de régression, nous avons essayé d'expliquer le revenu familial total (I_7) en fonction des six autres caractéristiques de la famille: $I_7 = a + bI_1 + \ldots + xI_6$. Il n'est pas surprenant que seul le nombre de membres gagnant un revenu à plein temps explique le revenu familial total à 57% dans la première analyse (dont le résidu est l'origine ethnique) et à 97% dans la seconde (dont le résidu est la durée de résidence).

Tableau A.1
Résultats de l'analyse de régression

	Première analyse									Deuxième analyse								
R_2	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6	I_7	Total	n = 14 ethnies	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6	I_7	Total	n = 7 périodes d'arrivée
D_1							0.90	0.90	0.10							0.99	0.99	0.01
D_2									1.0						0.65		0.65	0.35
D_3									1.0									1.0
D_4	−0.30			−0.78	−0.86			−0.86	0.14									1.0
D_5							0.35	0.35	0.65		0.97			0.73			0.97	0.03
D_6									1.0	0.69				0.96			0.96	0.04
D_7									1.0									1.0
D_8					−0.35			−0.35	0.65				0.98		0.88		0.98	0.02
D_9									1.0									1.0
D_{10}									1.0									1.0
D_{11}		−0.41						−0.41	0.59									1.0
D_{12}	−0.36						0.60	0.60	0.40	−0.67							−0.67	0.33
D_{13}									1.0									1.0
D_{14}									1.0									1.0
D_{15}									1.0									1.0
D_{16}	0.98						0.86	0.98	0.02	0.99						0.96	0.99	0.01
D_{17}							0.56	0.56	0.44			0.91					0.91	0.09

Annexe B

Estimation de la structure des dépenses de consommation des familles immigrantes au Québec, selon la durée de résidence

Toujours à l'intérieur de notre cadre d'analyse à court et à moyen terme, nous distinguons trois périodes de résidence des immigrants au Québec, pour lesquelles nous estimons[1] trois structures de dépenses de consommation: ce sont les périodes "après six mois", "après deux ans" et "après cinq ans" de résidence au Québec.

I. Estimation de la structure des dépenses de consommation des familles immigrantes après deux ans et après cinq ans de résidence au Québec

D'après l'analyse de régression (voir l'annexe A), la structure des dépenses de consommation des familles immigrantes varie surtout en fonction de leur origine ethnique et de leur durée de résidence au Canada.

L'estimation de la structure des dépenses de consommation des familles immigrantes consiste alors à pondérer les structures des dépenses de consommation des familles immigrantes de différentes origines ethniques[2] (à l'échelle canadienne) par la composition ethnique des immigrants arrivés au Québec et au Canada en 1968[3], d'une part, et par la structure des dépenses de consommation des familles immigrantes après deux ans de résidence[4] et après cinq ans de résidence[5] au Canada, d'autre part. Cette pondération se fait donc en trois étapes:

1) Pondération par la composition ethnique des immigrants du Québec:

$$D_{nq} = \sum_{n,m} D_n^m \quad (G_{mq})$$

où

D_{nq} = la structure des dépenses de consommation des immigrants au Québec

n = les rubriques de consommation (il y en a 22)

m = les groupes ethniques (il y en a 13)

q = la province de Québec

D_n^m = les dépenses (en pourcentage) de la rubrique de consommation n du groupe ethnique m

G_{mq} = le pourcentage du groupe ethnique m dans l'immigration totale au Québec en 1968

2) Pondération par la composition ethnique des immigrants du Canada:

$$D_{nC} = \sum_{n,m} D_n^m \quad (G_{mC})$$

où

D_{nC} = la structure des dépenses de consommation des immigrants au Canada

1. Cette estimation s'inspire des résultats des enquêtes sur les dépenses des familles au Canada. Voir Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada*, 1969 et 1972, catalogues 62-535, 62-536, 62-537 et 62-541 (hors série).
2. L'enquête sur les dépenses des familles au Canada en 1969 a distingué 13 groupes de pays d'origine du chef de famille. Voir Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada*, 1969, volume 1, tableau 29, p. 96-97.
3. La composition ethnique des immigrants arrivés au Québec est différente de celle des immigrants arrivés au Canada, mais cette différence demeure assez stable depuis 1968, année à partir de laquelle les données détaillées sur les immigrants au Québec sont disponibles.
4. C'est-à-dire la structure des dépenses des immigrants arrivés durant la période 1966-1968. Voir Statistique Canada, *op. cit.*, tableau 30, p. 98-99.
5. C'est-à-dire la structure des dépenses des immigrants arrivés durant la période 1961-1965. Voir Statistique Canada, *op cit.*, tableau 30, p. 98-99.

C = le Canada

C_{mC} = le pourcentage du groupe ethnique m dans l'immigration totale au Canada en 1968

3) Pondération par la durée de résidence:

D_q après 2 ans =

$$\left[\frac{D_{nq} - D_{nC}}{D_{nq}} (D_n \text{ après 2 ans})\right] + D_n \text{ après 2 ans}$$

D_q après 5 ans =

$$\left[\frac{D_{nq} - D_{nC}}{D_{nq}} (D_n \text{ après 5 ans})\right] + D_n \text{ après 5 ans}$$

où

D_n après 2 ans= la structure des dépenses de consommation des immigrants arrivés au Canada durant la période 1966-1968

D_n après 5 ans= la structure des dépenses de consommation des immigrants arrivés au Canada durant la période 1961-1965

D_q après 2 ans= la structure des dépenses de consommation des immigrants après deux ans de résidence au Québec

D_q après 5 ans= la structure des dépenses de consommation des immigrants après cinq ans de résidence au Québec

Le tableau B.1 ci-dessous présente les résultats de cette estimation de la structure des dépenses de consommation des immigrants après deux ans et après cinq ans de résidence au Québec.

II. Estimation de la structure des dépenses de consommation des familles immigrantes après six mois[6] de résidence au Québec

D'après l'analyse de régression (voir l'annexe A), les rubriques de dépenses de consommation qui varient le plus en fonction de la durée de résidence des familles immigrantes sont, par ordre décroissant, le logement, l'alimentation, les déplacements et le transport, l'habillement et l'ameublement et les accessoires. L'estimation de la structure des dépenses des familles immigrantes après six mois de résidence met donc davantage l'accent sur les rubriques de consommation susmentionnées.

D'après les enquêtes sur les dépenses des familles[7], l'*alimentation* des immigrants tend à augmenter avec la durée de résidence au Canada (voir le tableau B.2). L'estimation du pourcentage de ces dépenses se base donc sur cette tendance à la hausse. En outre, d'après les mêmes enquêtes, les dépenses de *logement* des immigrants, considérables durant les premières années de résidence, diminuent ensuite une fois les immigrants installés, pour rejoindre le pourcentage des dépenses en logement des natifs canadiens et des Montréalais (voir le tableau B.2). L'estimation du pourcentage de ces dépenses s'inspire surtout des résultats de l'étude longitudinale sur l'adaptation économique et sociale des immigrants, selon lesquels le pourcentage du revenu familial consacré au logement des immigrants passe de 37% après six mois de résidence à 22% après deux ans, pour se situer à 23% après trois ans[8].

L'estimation de la consommation d'eau, d'énergie et de combustible des familles immigrantes est également basée sur la tendance croissante avec la durée de résidence qu'ont observée les deux enquêtes susmentionnées. D'après les mêmes enquêtes, les dépenses en *transport et déplacements* des immigrants diminuent avec leur durée de résidence, pour rejoindre le pourcentage des dépenses en transport des natifs canadiens et des Montréalais (tableau B.2). La ventilation de ces dépenses entre les sous-catégories est basée sur celle de la structure des dépenses après deux ans, estimée ci-dessus.

L'estimation du pourcentage des dépenses en *habillement* tient compte de la tendance de ces dépenses à croître avec la durée de résidence, pour rejoindre le pourcentage des dépenses en habillement des natifs canadiens et des Montréalais (tableau B.2).

De même, les dépenses en *ameublement* des immigrants croissent légèrement avec leur durée de résidence; néanmoins, ces dépenses demeurent supérieures à celles des natifs canadiens et des Montréalais (tableau B.2).

L'estimation du pourcentage des autres rubriques de consommation consiste en une extrapolation

6. La structure des dépenses de consommation après six mois de résidence est estimée séparément, car cette estimation ne peut être basée totalement sur les résultats de l'enquête sur les dépenses des familles, qui ne distingue pas de période "après six mois". Voir Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada, op. cit.*

7. Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada, op. cit.* Notons également qu'après deux ans de résidence, les familles immigrantes dépensent en alimentation un pourcentage inférieur à celui des familles canadiennes et montréalaises. D'après l'enquête de 1969, il faut compter 21.7% pour les immigrants, 23.6% pour les natifs canadiens et 24.8% pour les Montréalais. L'enquête de 1972 indique 21.4%, 22.4% et 25.6%.

8. Ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration (Mandi), *Trois ans de vie au Canada,* tableau 6.2, p. 67, Ottawa, 1974. Notons que la ventilation du pourcentage estimé entre les différents types de logement est basée sur les résultats de la même étude (tableau 6.6, p. 71).

Tableau B.1
Structure des dépenses de consommation des familles (ou unités de dépense) immigrantes après deux ans et après cinq ans de résidence au Québec

Rubriques de consommation[a]	D_{nq}	D_{nC}	D_q après 2 ans	D_q après 5 ans
• Alimentation	23.1	23.2	21.6	21.9
• Logement	20.7	20.9	20.8	22.0
• logement loué	8.2	7.8	15.0	8.8
• logement appartenant à l'occupant	8.3	8.6	3.8	9.4
• autre logement	0.9	1.0	0.4	0.9
• eau, énergie et combustible	3.3	3.5	1.6	2.9
• Entretien du ménage	4.9	5.0	5.0	5.3
• Articles d'ameublement et accessoires	7.0	6.7	7.0	7.6
• appareils ménagers	1.5	1.5	1.4	1.7
• autres	5.5	5.2	5.6	5.9
• Habillement	9.3	9.4	7.9	9.4
• Soins personnels	4.1	4.1	3.2	3.5
• Articles pour fumeurs et alcools	3.8	4.0	4.3	3.9
• Déplacements et transport	16.5	16.1	19.1	15.9
— automobile (et camion)	12.6	12.3	14.4	11.3
• achat	6.6	6.1	8.4	5.8
• mise en service	6.0	6.2	6.0	5.5
— autres	3.9	3.8	4.7	4.6
• Loisirs	3.9	4.1	4.4	3.7
• Lecture	0.8	0.8	0.9	0.8
• Éducation	1.3	1.3	1.4	1.4
• Dépenses diverses	1.9	1.8	2.0	2.0
Total, dépenses de consommation	100.0	100.0	100.0	100.0

a. Les rubriques de consommation sont tirées de l'enquête sur les dépenses des familles au Canada en 1969. Voir Statistique Canada, *op. cit.*

Tableau B.2
Dépenses de consommation des immigrants selon la durée de résidence (en pourcentage du total des dépenses de consommation)

	Immigrants				
Rubriques de consommation	Après 2 ans	Après 5 ans	Après plus de 8 ans	Personnes nées au Canada	Montréalais
Logement:					
Enquête de 1969	21.1	22.1	20.7	18.6	20.8
Enquête de 1972	20.0	22.6	21.7	21.3	20.7
Transport et déplacements:					
Enquête de 1969	18.5	15.5	16.3	16.5	14.8
Enquête de 1972	17.8	17.2	14.8	15.6	13.9
Habillement:					
Enquête de 1969	7.9	9.5	10.1	10.5	10.2
Enquête de 1972	9.5	8.6	9.5	9.7	10.3
Ameublement:					
Enquête de 1969	6.7	7.4	6.4	5.6	4.8
Enquête de 1972	6.0	5.7	6.3	5.6	5.3

Source: Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada,* 1969 et 1972, catalogues nos 62-535, 62-536, 62-537 et 62-541 (hors série).

basée, d'une part, sur la tendance observée de ces dépenses d'après les mêmes enquêtes et, d'autre part, sur la structure des dépenses après deux ans et après cinq ans de résidence, estimée ci-dessus.

Tableau B.3
Structure des dépenses de consommation des immigrants selon la durée de résidence au Québec

Rubriques de consommation[a]	Après 6 mois		Après 2 ans		Après 5 ans	
• Alimentation	18.6		21.6		21.9	
• Logement	29.2		20.8		22.0	
• logement loué		22.7		15.0		8.8
• logement appartenant à l'occupant		2.0		3.8		9.4
• autre logement		3.4		0.4		0.9
• eau, énergie et combustible		1.1		1.6		2.9
• Entretien du ménage	4.1		5.0		5.3	
• Articles d'ameublement et accessoires	6.3		7.0		7.6	
• appareils ménagers		1.1		1.4		1.7
• autres		5.2		5.6		5.9
• Habillement	5.7		7.9		9.4	
• Soins personnels	1.9		2.4		2.6	
• Soins médicaux et de santé	2.5		3.2		3.5	
• Articles pour fumeurs et alcools	4.1		4.3		3.9	
• Déplacements et transport	19.3		19.1		15.9	
— automobile (et camion)		14.6		14.4		11.3
• achat		8.5		8.4		5.8
• mise en service		6.1		6.0		5.5
— autres		4.7		4.7		4.6
• Loisirs	4.5		4.4		3.7	
• Lecture	0.9		0.9		0.8	
• Éducation	1.2		1.4		1.4	
• Dépenses diverses	1.7		2.0		2.0	
Total, dépenses de consommation	100.0		100.0		100.0	

a. Les rubriques de consommation sont tirées de l'enquête sur les dépenses des familles de Statistique Canada, *op. cit.*

Annexe C

Estimation du revenu familial moyen et des autres dépenses des immigrants selon la durée de résidence

I. Estimation du revenu familial moyen des immigrants au Québec

D'après l'analyse de régression (voir l'annexe A), le revenu familial total explique la presque-totalité des dépenses de consommation des immigrants. L'estimation du revenu familial total des immigrants se révèle donc assez importante. L'approche adoptée ici consiste à synthétiser les trois sources différentes de données statistiques sur le revenu familial moyen des ménages immigrants au Québec: l'enquête sur les dépenses des familles au Canada, l'enquête longitudinale *Trois ans de vie au Canada* et le recensement de 1971.

1. L'enquête sur les dépenses des familles au Canada[1]

L'estimation du revenu familial moyen des immigrants au Québec se résume ici à une pondération du revenu des immigrants à l'échelle canadienne (selon l'enquête susmentionnée) par la composition ethnique des immigrants au Québec (basée sur les fiches d'admission des immigrants) et par le revenu familial moyen des ménages québécois (tiré de la même enquête).

Soit a, le rapport entre le revenu pondéré par la composition ethnique québécoise et le revenu pondéré par la composition ethnique canadienne, et b, le rapport entre le revenu des Québécois et celui des Canadiens.

1. Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada*, 1969, catalogue no 62-535.

$$a = \frac{\sum_{m=1}^{14} R_m \ (G_m^Q)}{\sum_{m=1}^{14} R_m \ (G_m^c)}$$

$$b = (R_Q / R_c)$$

Alors, le revenu moyen des ménages immigrants au Québec, après deux ans de résidence, appelé

$$R_{iQ}^{2 \text{ ans}} = \left[R_{ic}^{2 \text{ ans}} \quad (a) \right] \quad (b)$$

où

$R_{ic}^{2 \text{ ans}}$ = le revenu net moyen, avant impôts, des ménages immigrants canadiens après 2 ans de résidence (i.e. ceux qui sont arrivés entre 1966 et 1968)

R_c = le revenu net moyen des ménages canadiens (autochtones)

R_Q = le revenu net moyen des ménages québécois

R_m = le revenu net moyen des ménages du groupe ethnique m (m = 14)

G_m^Q = le pourcentage du groupe ethnique m dans l'immigration totale québécoise en 1968

G_m^c = le pourcentage du groupe ethnique m dans l'immigration totale canadienne en 1968

La même méthode est utilisée pour l'estimation du revenu familial moyen des immigrants au Québec après 5 ans et après 10 ans et plus de résidence.

Pour l'estimation du revenu familial moyen des immigrants au Québec après six mois de résidence, nous avons utilisé le taux moyen d'augmentation du revenu familial moyen des immigrants au Québec après deux ans de résidence (qui est de 32.5%[2]) pour extrapoler le revenu familial moyen après deux ans ($R_{iQ}^{2\ ans}$) estimé ci-dessus.

2. L'enquête longitudinale Trois ans de vie au Canada

Voir le tableau C. 2.

3. Le recensement de 1971[3]

Comme les données statistiques sur le revenu familial total des immigrants au Québec ne sont pas publiées, nous l'estimons à partir de leur revenu familial de travail en utilisant, d'une part, le rapport qui existe entre le revenu familial total et le revenu familial

2. Selon *Trois ans de vie au Canada, op. cit.*

3. Statistique Canada, catalogues nos 93-722 (pour les immigrants) et 93-724 (pour les Québécois).

Tableau C.1
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon l'enquête sur les dépenses des familles (en dollars de 1969)

Durée de résidence	Revenu familial moyen		Indice par rapport aux Québécois
	$	Augmentation en %	
Après six mois	5,656		72.6
Après deux ans	8,379	48.1	107.6
Après cinq ans	9,910	18.2	127.2
Après dix ans et plus	9,757	−1.5	125.2
Québécois	7,789.60		100.0

Tableau C.2
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon l'enquête Trois ans de vie au Canada (en dollars courants)

Durée de résidence	Échantillon 1969		Échantillon 1970		Échantillon 1971	
	$	Augm. en %	$	Augm. en %	$	Augm. en %
Après six mois[a]	5,819		5,452		6,150	
Après un an	7,172	23.2	6,086	11.6	7,517	22.2
Après deux ans	9,218	28.5	9,001	47.9	9,468	25.9
Après trois ans	10,173	10.4	10,838	20.4	12,231	29.2

a. Nous avons estimé le revenu familial moyen des immigrants au Québec après six mois à partir du revenu de travail après six mois, d'après la différence entre le revenu familial et le revenu de travail après un an, qui est de 20.1% pour l'échantillon de 1969, de 19.0% pour l'échantillon de 1970 et de 28% pour l'échantillon de 1971, selon l'enquête *Trois ans de vie au Canada.*

de travail des Québécois et, d'autre part, le rapport qui existe entre le taux d'activité des chefs de famille québécois et le taux d'activité des chefs de famille immigrants[4]:

$$RT_i = Rt_i \left[\frac{RT_q}{Rt_q} \quad \frac{TA_i}{TA_q} \right]$$

où RT = le revenu familial total
Rt = le revenu de travail
TA = le taux d'activité des chefs de famille
i = l'immigrant
q = le Québécois

En conclusion, il résulte des données statistiques sur le revenu familial moyen des immigrants au Québec provenant des trois sources susmentionnées le tableau synthèse C. 4.

4.Le taux d'activité des chefs de famille est le rapport entre le nombre de familles dont le chef a travaillé en 1970 et le nombre total de familles correspondant.

II. Estimation des autres revenus et dépenses des immigrants au Québec selon la durée de résidence

La méthode d'estimation du revenu familial moyen des immigrants selon l'enquête sur les dépenses des familles est reprise ici pour l'estimation des autres revenus (autres rentrées monétaires, variation nette de l'actif et du passif) et dépenses (impôts personnels, dons et contributions, sécurité — i.e. épargne forcée, et dépenses de consommation courante) des immigrants.

Rappelons que cette méthode consiste essentiellement à pondérer les autres revenus et dépenses des immigrants à l'échelle canadienne[5] par la composition ethnique des immigrants au Québec (selon les fiches d'admission des immigrants) et par les autres revenus et dépenses des Québécois[5].

Les résultats de cette pondération apparaissent au tableau C.5.

Pour établir la structure du revenu familial moyen des immigrants au Québec après six mois de résidence, nous avons utilisé la structure qui existe après deux ans de résidence.

5.Selon Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada, op. cit.*

Tableau C.3
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon le recensement de 1971 (en dollars de 1970)

Durée de résidence	Revenu familial moyen		Indice par rapport aux Québécois
	$	Augm. en %	
Après 6 mois — 1 an (arrivée: 1969-1971)	6,161		66.5
Après trois ans (arrivée: 1966-1968)	9,448	53.4	102.0
Après sept ans (arrivée: 1961-1965)	10,016	6.0	108.2
Après dix ans et plus (arrivée: 1946-1960)	10,524	5.1	113.6
Québécois	9,260		100.0

Tableau C.4
Revenu familial moyen des immigrants au Québec selon la durée de résidence (en dollars de 1969)

Durée de résidence	$	Augmentation en %	Indice[a]
Après six mois	5,630		62.8
Après un an	6,486	15.2%	72.4
Après deux ans	8,349	28.7%	93.2
Après trois ans	9,064	8.6%	101.2
Après cinq ans	9,402	5.7%	105.0
Après sept ans	9,610	2.2%	107.3
Après dix ans et plus	10,090	5.0%	112.6
Québécois	8,960		100.0

a. L'indice indique le rapport entre le revenu familial moyen des immigrants au Québec et celui de tous les Québécois, qui est de $8,960 (en dollars de 1969) d'après le recensement de 1971 (Statistique Canada, catalogue 93-724).

Tableau C.5
Structure du revenu familial moyen des immigrants (au Canada et au Québec) et des Québécois

	Immigrants au Canada		Immigrants au Québec		Québécois
	Après 2 ans	Après 5 ans	Après 2 ans	Après 5 ans	
Revenu familial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Impôts personnels	14.9	14.8	13.9	13.8	12.6
Dons et contributions	3.3	3.2	2.3	2.2	1.9
Dépenses de consommation	77.4	76.1	78.9	77.6	80.7
Épargne forcée (sécurité)	3.6	4.0	3.3	3.6	4.3
Épargne[a]	0.8	1.9	1.6	2.8	0.5

a. L'épargne étant définie comme la différence entre le revenu total (revenu net avant impôts, plus autres rentrées monétaires) et les dépenses totales (sécurité, dons et contributions, impôts personnels, dépenses de consommation) plus la variation nette de l'actif et du passif.

Tableau C.6
Structure du revenu familial moyen des immigrants et des Québécois (en dollars de 1969)

	Immigrants						Québécois[a]	
	Après six mois		Après deux ans		Après cinq ans			
	$	%	$	%	$	%	$	%
Revenu familial moyen	5,630	100.0	8,349	100.0	9,402	100.0	8,960	100.0
Impôts personnels	783	13.9	1,160	13.9	1,298	13.8	1,129	12.6
Dons et contributions[b]	129	2.3	192	2.3	207	2.2	170	1.9
Dépenses de consommation courante	4,442	78.9	6,587	78.9	7,296	77.6	7,231	80.7
Épargne forcée[c]	186	3.3	276	3.3	338	3.6	385	4.3
Épargne	90	1.6	134	1.6	263	2.8	45	0.5

a. Le revenu familial moyen des Québécois est tiré du recensement de 1971 (Statistique Canada, catalogue 93-724).

b. Il s'agit des dons et contributions en argent ou en cadeaux à des personnes ne faisant pas partie de la famille et vivant au Canada et à l'étranger.

c. Primes d'assurance-vie, rentes et dotations, assurance-chômage, contributions à des caisses de retraite ou fonds de pension publics et privés.

Annexe D

Estimation du nombre de ménages (ou unités de dépense) immigrants admis au Québec de 1968 à 1975

Étant donné la différence notable entre la composition ethnique des immigrants arrivés au Québec et celle des immigrants arrivés au Canada (voir le tableau I.10), l'estimation du nombre de ménages (ou unités de dépense) immigrants au Québec de 1968 à 1975 consiste à pondérer la composition ethnique des immigrants arrivés au Québec durant cette période par la taille moyenne du ménage immigrant selon le pays de naissance du chef de ménage (présent au Canada en 1969, sans distinction de date d'arrivée[1]). Cette pondération ne tient donc pas compte de la taille moyenne du ménage immigrant selon la durée de résidence[2].

Les résultats de cette estimation apparaissent au tableau D.1.

1. Voir Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada*, 1969, catalogue no 62-535 F, tableau 30, p. 98-99.

2. Bien que la taille moyenne des ménages immigrants augmente avec la durée de résidence (voir Statistique Canada, *Dépenses des familles au Canada, op. cit.*), nous tenons surtout compte ici de l'origine de ces immigrants, car la taille moyenne du ménage immigrant selon le pays de naissance du chef (présent au Canada en 1969) représente en fait la moyenne des tailles moyennes des ménages immigrants selon la durée de résidence au Canada.

Tableau D.1

Nombre de ménages immigrants admis au Québec de 1968 à 1975, selon le pays de naissance du chef de ménage

Pays de naissance du chef de ménage[a]	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1968-1975
États-Unis	768	837	891	855	902	1,141	1,161	767	7,322
Royaume-Uni	1,091	909	660	381	405	627	898	796	5,767
Europe du Nord	139	102	83	48	66	77	107	80	702
Allemagne	282	190	148	116	94	102	117	107	1,156
Europe de l'Ouest	1,904	1,276	1,019	679	574	1,000	886	911	8,249
Italie	1,079	594	432	324	275	338	303	254	3,599
Europe du Sud	1,448	1,232	1,107	1,022	845	918	1,189	757	8,518
Pologne	144	115	85	78	109	89	86	82	788
Europe de l'Est	697	407	240	192	146	163	191	250	2,286
Asie et Australasie	1,326	1,231	997	893	978	1,478	1,693	1,881	10,477
Afrique	1,227	708	500	349	507	627	912	773	5,603
Amérique latine	174	248	222	215	218	476	665	542	2,760
Antilles	912	1,315	1,110	1,042	881	1,748	2,849	1,948	11,805
Autres pays	42	50	48	51	49	56	69	66	431
Total	11,236	9,213	7,544	6,245	6,052	8,840	11,125	9,207	69,462

Source: Calculs faits à partir des fiches d'admission IMM-1000 du ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration (Ottawa) et de la taille moyenne du ménage immigrant selon l'enquête sur les dépenses des familles au Canada en 1969 de Statistique Canada (cat. 62-535).

a. La classification des pays de naissance vient de l'enquête sur les dépenses des familles, *op. cit.*

Annexe E

Estimation du multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Québec selon la durée de résidence

D'après l'enquête *Trois ans de vie au Canada (op. cit.)*, portant sur trois échantillons d'immigrants arrivés en 1969, en 1970 et en 1971, le multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Canada (ou le nombre d'emplois créés par immigrant entrepreneur) augmente avec leur durée de résidence (tableau E.1).

En supposant que le comportement des immigrants entrepreneurs au Québec soit semblable à celui des immigrants entrepreneurs au Canada, on peut estimer le multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Québec en s'appuyant sur les résultats de l'enquête susmentionnée, notamment sur le fait que la répartition des immigrants entrepreneurs par pays de naissance montre que la plupart des immigrants entrepreneurs sont anglophones (voir le tableau II.15). Nous savons d'autre part que la composition ethnique des immigrants n'est pas la même au Québec qu'au Canada (voir le tableau I.10).

Il s'agit alors de pondérer le multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Canada (présenté ci-dessus) par la différence entre la composition ethnique des immigrants au Québec et celle des immigrants au Canada:

Multiplicateur d'emploi, Québec =

Multiplicateur d'emploi, Canada $\left[\frac{\sum (G_m Q) \quad (G_{me} C)_t}{\sum (G_m C) \quad (G_{me} C)_t} \right]$

où

$G_m Q$ = le pourcentage d'immigrants du groupe ethnique m dans l'immigration totale du Québec de 1968 à 1975

$G_m C$ = le pourcentage d'immigrants du groupe ethnique m dans l'immigration totale du Canada de 1968 à 1975

$G_{me} C$ = le pourcentage d'immigrants entrepreneurs du groupe ethnique m des échantillons 1969, 1970 et 1971 par rapport au nombre total d'immigrants entrepreneurs de ces mêmes échantillons au Canada

t = échantillons 1969, 1970 et 1971

Les résultats de cette pondération (tableau E.2) indiquent que le multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Québec est toujours inférieur à celui des immigrants entrepreneurs au Canada (de 14% pour l'échantillon 1969, de 6% pour l'échantillon 1970 et de 8% pour l'échantillon 1971).

Tableau E.1
Multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Canada selon la durée de résidence

	Après six mois	Après un an	Après trois ans
Échantillon 1969	5.5	3.7	6.7
Échantillon 1970	1.9	2.3	4.6
Échantillon 1971	2.2	2.6	5.2
Moyenne des trois échantillons	3.2	2.9	5.5

Tableau E.2
Multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs au Québec selon la durée de résidence

	Après six mois	Après un an	Après trois ans
Échantillon 1969	4.7	3.2	5.8
Échantillon 1970	1.8	2.2	4.3
Échantillon 1971	2.0	2.4	4.8
Moyenne des trois échantillons	2.9	2.6	4.9

Annexe F

Utilisation du modèle interindustriel du Québe

I. Le modèle interindustriel du Québec[1]

Avant d'utiliser le modèle interindustriel du Québec, il nous fallait d'abord estimer la demande globale initiale des immigrants (pour la période 1968-1975). Cette demande globale (soit D_i) comprend les dépenses de consommation courante des immigrants (soit C_i^p), leurs impôts personnels — que nous traduisons en dépenses gouvernementales courantes (soit C_i^g) et d'investissement (soit I_i^g) —, les dépenses d'investissement résidentiel (soit I_i^r) dues au fait qu'un certain pourcentage d'immigrants occupe des logements neufs dès les premières années de résidence (voir le chapitre III, section 3b), les dépenses d'investissement des immigrants entrepreneurs (soit I_i^e) (voir le chapitre III, section 3c) et l'investissement privé (non résidentiel) (soit I_i^p) occasionné par les immigrants. La demande globale initiale des immigrants équivaut donc à:

$$D_i = C_i^p + C_i^g + I_i^g + I_i^r + I_i^e + I_i^p$$

(voir le chapitre IV, section 1a).

Le modèle interindustriel du Québec nous a servi d'instrument pour mesurer l'impact multiplicateur de la demande globale des immigrants ainsi estimée sur la production et l'emploi du Québec. Nous décrivons ici brièvement le fonctionnement du modèle et le genre de résultats qu'on peut obtenir en l'utilisant.

Le modèle interindustriel du Québec (qui est un modèle économétrique) représente les relations d'échange et de production de tous les secteurs de l'économie du Québec, relations décrites par le tableau économique qui est l'image de l'économie québécoise observée à une période donnée[2]. Le tableau économique et le modèle intersectoriel constituent le *Système de comptabilité économique du Québec,* qui est un modèle de la propagation de la demande. Ainsi, à la suite d'une dépense initiale de consommation des immigrants au Québec, dépense répartie selon la structure des dépenses propres à ces immigrants (voir l'annexe B pour l'estimation de la structure de ces dépenses[3]), le modèle interindustriel dirige cette demande vers les secteurs productifs (soit au Québec, soit à l'extérieur du Québec) et calcule d'abord les effets directs de la production suscitée par cette demande puis les effets indirects provenant des secteurs productifs qui fournissent des biens et services intermédiaires nécessaires à cette production, et enfin les effets induits dus à la prise en considération du modèle des revenus versés aux ménages et redépensés par eux[4]. Simultanément, le modèle calcule l'emploi, les salaires et les autres revenus bruts suscités par cette production, par secteur économique,

1. Voir *Système de comptabilité économique du Québec (S.C.E.Q.),* Analyses intersectorielles de l'économie du Québec, volume IV et annexe, Bureau de la statistique du Québec et Laboratoire d'économétrie de l'Université Laval, Québec, mars 1974.

2. L'année 1966 est l'année de référence la plus récente du *Système de comptabilité économique du Québec, op. cit.*

3. Ce sont d'ailleurs les seules dépenses pour lesquelles nous avons pu estimer une structure propre aux immigrants. Pour les autres types de dépenses, nous utilisons les structures correspondantes qui existent au B.S.Q. pour le *S.C.E.Q., op. cit.*

4. C'est ce qu'on appelle la fermeture partielle sur les dépenses des ménages. Le caractère "partiel" est dû au fait que le modèle ne tient pas compte de tous les revenus produits dans l'économie, sous forme de taxes indirectes, d'impôts ou de rémunération du capital (sous forme de profits, dividendes ou dépréciation). Voir l'annexe B du *S.C.E.Q., op. cit.,* volume IV, p. B-1.

de même que les taxes indirectes et le niveau des importations.

De la même manière, le modèle interindustriel du Québec nous a permis d'évaluer l'impact multiplicateur des impôts personnels[5] des immigrants et des taxes indirectes payées à l'État à l'occasion de leurs dépenses de consommation, ainsi que l'impact des dépenses d'investissement résidentiel[6] et l'impact des dépenses d'investissement des immigrants entrepreneurs[7].

II. Limites du modèle interindustriel du Québec

La principale limite du modèle vient de son caractère statique; aucune interprétation temporelle ou dynamique des résultats n'est admissible, car c'est un modèle de simulation qui tient de la statique comparative. Une autre limite importante, qui découle de la première, est le manque de transactions financières tant au niveau des mouvements de capitaux qu'au niveau de la structure de propriété. Il est donc impossible de spécifier le niveau d'investissement nécessaire pour soutenir une production donnée. C'est pourquoi le modèle interindustriel ne nous a pas permis de déduire un impact sur l'investissement à partir des dépenses de consommation des immigrants; nous n'avons donc pas pu mesurer l'impact de l'investissement privé non résidentiel (soit I_i^p), qui est une des composantes de la demande globale des immigrants, à l'aide du modèle interindustriel du Québec[8].

Une autre faiblesse du modèle vient du fait que l'impact multiplicateur des dépenses de consommation en logement des immigrants est sous-estimé, étant donné que le modèle ne tient compte que des dépenses d'entretien au niveau du secteur productif "bâtiment"; l'impact des dépenses de construction n'y est pas inclus, car le modèle considère les dépenses de construction comme des dépenses d'investissement.

Il faut enfin préciser que le coefficient d'emploi (relation entre la production et l'emploi) du modèle date de 1968 et comporte donc une sous-estimation[9]. Comme nous travaillons avec des dollars de 1969, en conservant le coefficient d'emploi de 1968, nous avons probablement éliminé le biais vers le bas de ce coefficient d'emploi.

5. Les impôts personnels et les taxes indirectes payés par les immigrants ont été simulés selon la structure des dépenses courantes et la structure des dépenses d'investissement du gouvernement du Québec. Voir *S.C.E.Q., op. cit.,* tableaux 3.4.3.1, p. 147-149, et 3.4.8.1, p. 165-167. Il est nécessaire de simuler les taxes indirectes des immigrants, car le modèle ne fait pas redépenser ces taxes et les considère comme des fuites, au même titre que les importations.

6. Les dépenses d'investissement résidentiel ont été simulées selon les structures des dépenses de construction nouvelle de maisons unifamiliales et d'appartements. Voir *S.C.E.Q., op. cit.,* tableaux 6.2.5 et 6.2.6, p. 377-378.

7. Les dépenses d'investissement des immigrants entrepreneurs ont été simulées selon la structure des dépenses de F.B.C.F. privée (voir *S.C.E.Q., op. cit.,* tableau 3.4.9.1, p. 170-172) pour ce qui concerne l'impact sur la production (la valeur ajoutée) seulement. L'impact de ces dépenses sur l'emploi est évalué à l'aide des résultats directs de l'enquête *Trois ans de vie au Canada, op. cit.* (notamment le multiplicateur d'emploi des immigrants entrepreneurs).

8. Pour contourner cette limite du modèle, nous avons eu recours à deux tentatives récentes de "dynamiser" ce modèle interindustriel pour évaluer l'impact des immigrants sur l'investissement, soit l'étude de Beaudry et celle de Guccione et Gillen (voir le chapitre IV, section 4d).

9. Voir *S.C.E.Q., op. cit.,* volume IV, chapitre 4, p. 218.